Д. В. ОЛЬШАНСКИЙ

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ









Д. В. Ольшанский

политическая психо...



Ольшанский Дмитрий Вадимович (род. в 1953) — доктор политических и кандидат психологических наук, профессор МГИМО, директор Центра стратегического анализа и прогноза, академик Международной академии информатизации. Автор около тысячи научных публикаций, вышедших в нашей стране и за рубежом, а также более 20 книг и брошюр. В 1980-е годы — политический советник высшего руководства Афганистана, Анголы и ряда других стран. В последующие годы — советник ряда руководителей СССР, России и стран СНГ. С начала 1990-х годов — политический обозреватель еженедельника «Россия» и других газет, автор и ведущий многих радио- и телевизионных политико-публицистических программ. С 1990 года — консультант практически всех избирательных кампаний в СССР и России, а также в ряде других стран мира. Один из основоположников политической психологии в нашей стране.

Учебник, который вы держите в руках, представляет собой систематическое изложение основных слагаемых новой науки — политической психологии. В нем детально рассматриваются предмет и задачи политической психологии, влияние на нее психологии личности, малых и больших групп, а также психологии масс в политике; кроме того, подробно изложены исследовательские методы и возможности прикладного использования. Перед читателем предстает истинное значение роли и потенциала «человеческого фактора» в политике. Учебник написан на основе многолетнего опыта практической, исследовательской и преподавательской работы автора в нашей стране и за рубежом, в том числе в МГИМО МИД РФ и ряде зарубежных университетов. Учебник хорошо иллюстрирован.

Книга предназначена для студентов, аспирантов, преподавателей психологических и политологических специальностей вузов; для специалистов-практиков в сфере политики (в том числе предвыборной деятельности), политического консультирования, рекламы и PR.

Заказ наложенным платежом:

197198, С.-Петербург, а/я 619
e-mail: postbook@piter.com
для жителей России

61093, г. Харьков-93, а/я 9130, ООО «Питер»
e-mail: piter@tender.kharkov.ua
Тел.: (0572) 23-75-63,
28-20-05 (факс)
для жителей Украины





Посетите наш web-магазин:
www.piter.com



Д. В. Ольшанский

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ





Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара
Киев · Харьков · Минск
2002

Дмитрий Вадимович Ольшанский

Политическая психология

Главный редактор — *Е. Строганова*
Заведующий редакцией (Москва) — *Е. Журавлева*
Зам. главного технолога (Москва) — *Ю. Климов*
Руководитель проекта — *Е. Халипина*
Редактор — *С. Худякова*
Художник — *К. Радзевич*
Корректоры — *Л. Парфенова, Л. Васильева*
Верстка — *М. Аввакумов*

ББК 88.95я7 УДК 159.9:32(075)

Ольшанский Д.

О-56 Политическая психология. — СПб.: Питер, 2002. — 576 с.: ил.

ISBN 5-94723-161-1

Учебник представляет собой систематическое изложение основных слагаемых новой науки — политической психологии. В нем детально рассматриваются предмет и задачи политической психологии; влияние на нее психологии личности, малых и больших групп, психологии масс в политике; подробно изложены исследовательские методы и возможности их прикладного использования. Перед читателем предстает истинное значение роли и потенциала «человеческого фактора» в политике. Учебник написан на основе многолетнего опыта практической, исследовательской и преподавательской работы автора в нашей стране и за рубежом, в том числе в МГИМО МИД РФ и ряде зарубежных университетов. Учебник хорошо иллюстрирован. Книга предназначена для студентов, аспирантов, преподавателей психологических и политологических специальностей вузов; для специалистов-практиков в сфере политики (в том числе предвыборной деятельности), политического консультирования, рекламы и PR.

ISBN 5-94723-161-1

ООО «Питер Принт», 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67.
Лицензия ИД № 05784 от 07.09.01.
Налоговая льгота – общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 953005 – литература учебная.
Подписано в печать 05.08.02. Формат 70×100 1/16. Усл. п. л. 46,5. Тираж 5000 экз. Заказ № 1025.
Отпечатано с диапозитивов в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

Оглавление

От автора

Политическая психология — совершенно новая наука для нашей страны. Лишь в конце 1980-х — начале 1990-х годов появились работы, авторы которых стали использовать понятие «политическая психология». Нужен был определенный уровень развития общества для того, чтобы новая наука привлекла внимание и завоевала право на существование. Впрочем, этот процесс нельзя считать законченным. Он будет продолжаться достаточно долго — пока не появится новое поколение политических психологов, исследователей и практиков.

Пока же, согласно последним классификациям Высшей аттестационной комиссии, политическая психология объединена с социальной психологией. До самостоятельного статуса она пока «не доросла». Причины, в целом, понятны: еще нет кадров, учебников и практически никакой учебной литературы. В России не более 5–7 человек по праву могут называть себя политическими психологами. Да и те познавали политическую психологию самостоятельно — изучая иностранную литературу, работая за рубежом, используя первые избирательные кампании в СССР для накопления экспериментального и прикладного опыта. Многого пока еще не хватает отечественной политической психологии.

Зато у науки есть уже престиж, она востребована политической практикой, особенно в сферах имиджмейкерства и проведения избирательных кампаний. Значит, есть или скоро появятся деньги, которые уже тратятся или будут тратиться на практическое развитие политической психологии. Как правило, после этого направляются ассигнования и в теоретическую сферу, и в сферу профессионального образования. Как только это произойдет (будем надеяться, достаточно скоро), последует полномасштабное и самостоятельное развитие отечественной политической психологии. Пока же она достаточно успешно интегрируется в мировую науку.

Данный этап развития связан с серьезными трудностями и даже опасностями. Трудности заключаются в том, что предстоит провести теоретическую черту между психологией политической и социальной, а это будет сделать непросто. Опасности состоят в том, что, при наличии престижа и недостатке специалистов, всегда появляется немалое количество шарлатанов — профанация в таких случаях становится просто выгодной. И тогда политическими психологами начинают именовать себя кто угодно — от бывших преподавателей научного коммунизма до самоучек-рекламщиков.

Все это — болезни роста. Преодолеть их можно только одним путем — укрепить и развить политическую психологию, придать ей высокий научный статус. То есть — предельно тщательно работать как в теоретическом, так и практическом направлениях. Данная книга — первая в отечественной литературе попытка систематизации политико-психологических знаний, их структурирования и соотнесения разных разделов политической психологии друг с другом. Это не научная монография, но и не просто курс лекций. В книге собраны наиболее «работающие» научные теории, доказавшие свою состоятельность. Надеюсь, иллюстрации,

реальные политические и исторические примеры облегчат усвоение теоретического материала.

Учебник позволит поэтапно изучить и усвоить политическую психологию как капитальную науку. Каждая глава начинается со своеобразного «программного конспекта» рассматриваемой темы, а завершается основными выводами, контрольными вопросами и списком рекомендуемой литературы. Хочу обратить особое внимание на выводы. По сути, они — своеобразное резюме прочитанного, готовые конспекты ответов на экзаменационные вопросы. Благодаря этому учебник становится, если выражаться модным ныне языком, еще и «решебником» — в конце каждой главы приводятся решения поставленных в ней вопросов.

За этой книгой стоят 25 лет теоретической, преподавательской и практической работы автора в сфере политической психологии. Надеюсь, читателям хорошо известны мои книги, многочисленные специальные и популярные статьи. Менее известна моя работа политическим советником в Афганистане, Анголе, ряде других стран, а также участие практически во всех избирательных кампаниях в экс-СССР и России, начиная с первых выборов первого президента еще РСФСР в 1990 году. Эта книга не была бы написана без помощи многочисленных аспирантов и коллег. Одно их перечисление займет слишком много места. Выделю лишь основные структуры, в рамках которых шло накопление и оформление изложенных в книге знаний. Это факультет психологии МГУ, Институт общественных наук при ЦК КПСС, МГИМО, МИД РФ, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, Российская академия образования. Наконец, Центр стратегического анализа и прогноза — мое любимое детище. Помимо этого, были газеты, радио и телевидение. За все хорошее — огромное спасибо работавшим вместе со мной людям.

Особо хочу поблагодарить моих самых дорогих аспирантов и ближайших сотрудников разных лет: О. Г. Харитонову, М. И. Старуш, Е. В. Перепечину, Д. Н. Кондратьева и М. С. Андрианова, оказавших наибольшую помощь в работе.

Хочу выразить благодарность тем, кого считаю своими учителями. Спасибо моим родителям и учителям — отцу, профессору Вадиму Борисовичу Ольшанскому, матери, доценту Нонне Геннадиевне Ярлыковой. Спасибо университетским учителям — академикам А. Н. Леонтьеву и А. Р. Лурия, когда-то лично немало содействовавших тому, чтобы я стал профессиональным психологом. Спасибо покойному вице-премьеру правительства России В. П. Поляничко, убитому в 1993 году под Владикавказом. Нас связывали годы совместной политической работы в Афганистане, где он был моим старшим другом и учителем в сфере политики.

Разумеется, эта книга не была бы написана без самого благожелательного отношения моей семьи — жены Кати и дочки Влады.

Отдельное спасибо врачам, давшим время для завершения этой работы.

Искренне надеюсь, что эта книга найдет своего читателя, а читатель найдет для себя много нового. Но еще больше хочется верить, что книга подвигнет читателя на дальнейшее, еще более глубокое и уже самостоятельное изучение политической психологии и, возможно, на практическую работу в данной области. Нас пока еще, к сожалению, слишком мало. Политические психологи всех стран, объединяйтесь!

Уважаемый читатель! Эта книга — для тебя, и ты это прекрасно знаешь. Если ты взял ее в руки и хотя бы просмотрел оглавление, то ты уже понял, что именно тебе нужно. Значит, ты или реальный, или потенциальный политический психолог. Значит, ты тоже можешь пополнить наши ряды.

С уважением,
Дмитрий Ольшанский,
доктор политических наук, профессор

Введение

Что вы слышали о политической психологии? Вы слышали, что Наполеон проиграл битву при Ватерлоо потому, что его замучил насморк? А битву при Бородине так и не смог выиграть потому, что в тот день его замучил геморрой?

А слышали ли вы, что добрый французский король Карл устроил резню гугенотов в Варфоломеевскую ночь потому, что его «достали» желудочные колики и он пребывал в самом скверном настроении? Неужели вы не слышали и о том, что в ходе одного из зарубежных визитов престарелого Л. И. Брежнева вражеские спецслужбы сняли номер в отеле прямо под номером советского лидера, врезались в канализационную трубу, и в течение всех дней визита тщательно изучали его экскременты? На основании этих исследований враги получили полную информацию о состоянии здоровья, настроении и даже о психологии Л. И. Брежнева, которая была использована в ходе шедших политических переговоров. Но уж, конечно, вы точно слышали анекдотец о том, что у Ленина был сифилис, который разложил его мозг, и потому вся Октябрьская революция была полным бредом? Рассказывают, что однажды, в начале 90-х годов, директора крупных российских заводов на встрече с Б. Ельциным долго жаловались на тогдашнего госсекретаря России Г. Бурбулиса. Вот тогда, вроде бы, недовольный Ельцин и буркнул: «Говорят, что Ленин умер от сифилиса, а я вот умру от Бурбулиса».

Если вы слышали хоть что-нибудь подобное, значит, вы уже знакомы с политической психологией. Правда, в ее самом худшем, анекдотическом варианте. Мы предлагаем познакомиться с этой наукой всерьез. И начнем книгу короткой серией небольших историй о том, как конкретно проявляет себя политическая психология.

История 1. Психологическое моделирование. В один из декабрьских дней 1964 года Дэвид Брюс, американский посол в Лондоне, был срочно вызван в Вашингтон. Брюс спускался по трапу самолета в глубокой задумчивости — еще бы! Ему предстояло принять участие в игре, правил которой он не знал.

Не знал их до конца и недавно ставший президентом США Линдон Джонсон. Однако эта игра сулила немалые перспективы, и попробовать стоило. Через несколько дней ожидался прилет британского премьера Гарольда Вильсона. Предстояли серьезные переговоры. Причем это была их первая встреча. И вот, готовясь к ней, президент Л. Джонсон решил воспользоваться советом консультантов-психологов. Он срочно вызвал посла США в Лондоне, которому отводилась «роль Вильсона» в игре, имитировавшей предстоящие переговоры. Л. Джонсон изображал самого себя, а Брюс — Вильсона. Он досконально знал британский кабинет, его проблемы и трудности и был вместе с тем доверенным лицом президента. Больше двух часов они «проигрывали» ситуации, которые могли возникнуть в ходе переговоров. Играли, «чтобы таким образом можно было лучше ощутить ожидаемые проблемы»[1].

---

[1] Нью-Йорк таймс. — 1965. — 19 декабря.

Д. Брюс не только изложил социально-экономические и политические аспекты ситуации. Он должен был суметь перевоплотиться в Вильсона, учитывая его личную мотивацию, личные отношения и с американцами, и со своими министрами, личную склонность к тому или иному типу принятия решения, и т. д., и т. п. Он должен был представить всю сложнейшую палитру психологических характеристик и британского премьера, и американского президента, и всей ситуации.

После окончания весьма успешных переговоров Л. Джонсон публично выразил особую удовлетворенность «той большой подготовительной работой, которая весьма способствовала успешности этой встречи».

История 2. Психология выбора. В начале 1960-х годов психолог Ф. Д. Горбов создавал специальную психологическую службу работы с космонавтами. Дело было новое, многое приходилось придумывать «с нуля». И вот однажды Ф. Д. Горбову поручили отобрать наиболее вероятного кандидата в космонавты № 1. Он, как и многие другие специалисты, выбрал Ю. А. Гагарина. Спустя годы его много раз спрашивали: почему? Ведь ни один психолог еще не мог знать, какие качества понадобятся в космосе. Горбов признавал: он тоже не знал. «Так за что же вы выбрали именно Гагарина?» — «За его улыбку. Я понимал, что психология будет важна не в полете, а после него. И задал себе вопрос: каким он должен быть, первый землянин, побывавший в космосе, символ прогресса человечества? Тогда я понял: он должен быть обаятельным и уметь здорово улыбаться».

А вот теперь — о политике. Если перечислять всех политических лидеров разных стран, которые были избраны за свои улыбки, то получится длинный список. Самый яркий пример — президент США Джимми Картер. Слабый президент, малопрофессиональный политик. Число его провалов (одна неудача с освобождением американских заложников в Иране чего стоит) многократно превышало число удач. Но как же он умел улыбаться! Помните анекдот? После встречи с одним иностранным политиком, обсуждая ее итоги, Л. И. Брежнев признался помощникам: «Да, конечно, он большой мерзавец. Но как, мерзавец, целуется!»

История 3. Умение запугать. На первой встрече с президентом США Дж. Кеннеди советский лидер Н. С. Хрущев так увлеченно расписывал преимущества социализма, что под конец не выдержал и прямо так и заявил: «Мы вас закопаем!» И тогда не выдержал Кеннеди: «Мистер Хрущев, вы хотите войну? О'кей, вы ее получите!» И тут испугался Н. С. Хрущев. С трудом, но ситуацию удалось уладить. Разрядилась она позднее, когда в ответ на выступление американского делегата в ООН Н. С. Хрущев снял башмак и начал стучать им по столу: дескать, мы вам не позволим!

После этого Хрущева... полюбила вся Америка. По данным социологических опросов, он сумел сломать стереотип восприятия прежних советских лидеров — «роботов в кителях». Хрущев показал себя человеком, способным на живое, непосредственное, спонтанное поведение. Он умел пугать, но умел и бояться. Значит, с ним можно разговаривать и договариваться. Вот почему удалось предотвратить и Карибский кризис, и многие другие политические сложности того времени. Потому, что психология умеет корректировать политику.

Можно рассказать много историй подобного рода. Их собирает, изучает и обобщает наука, имя которой пока звучит привычно далеко не для всех, — политическая психология. Попробуем ответить всего лишь на три простых вопроса.

Первый вопрос: *чего ждать и чего не ждать от политической психологии?* Известно: когда людям (классам, партиям, политическим деятелям) хорошо, они ждут от науки заверений, что им будет еще лучше. Когда плохо, они надеются услышать, что им не станет еще хуже. Слишком часто наши политики нанимают себе сотрудников, в том числе и психологов, лишь для того, чтобы каждый день слышать про свою гениальность. Политическая психология — это не политическая психотерапия. И те, кто этого не понимают, опасно заблуждаются. Почему-то каждый кандидат на выборный пост уверен, что народ его любит. Разочарование наступает для большинства наутро после голосования, когда выясняется, что до всенародной любви ой как далеко, а огромные деньги потрачены напрасно. И тогда... тогда нужны либо психотерапевты, либо «козлы отпущения». Политическая психология не должна выполнять ни той, ни другой роли. Это — наука. Ее задача — вооружить политика знаниями, дать ему конкретные и реальные рекомендации. А уж как он их реализует, это, в конечном счете, все-таки его проблемы. Наука наукой, а политика политикой.

Не надо ждать и тем более требовать от политической психологии ответственности за судьбы общества. Это всего лишь наука, а не панацея от всех политических бед и неприятностей. Поэтому нет даже смысла говорить о каких-то моральных кодексах, хартиях честности и подобных самоограничениях, которые должна, по мнению некоторых, признавать политическая психология. «Пояс верности» изжил себя еще в средневековье. Да и толку от него, говорят, было мало. Наука должна быть честной и объективной — за это ее и называют наукой. И не надо ждать от нее ничего большего.

Второй вопрос тесно связан с первым: *чего хотелось бы избежать в политической психологии?* Во-первых, откровенного вранья. К сожалению, слишком много лжи идет в последнее время от имени науки под видом так называемого PR. Во-вторых, «шаманства» — неуклюжих попыток ответить на вопросы, ответов на которые наша наука пока еще просто не знает. И наконец, в-третьих, хотелось бы избежать всякого рода неумелых, но претенциозных попыток предсказаний. Прогнозы политическая психология давать обязана, и чем больше, тем лучше. Прогностический смысл заложен в любой науке, а политическая психология отличается значительным прогностическим ресурсом.

Однако прогноз — не гадание на кофейной гуще. И не упрямое следование какой-то одной линии в угоду заказу или собственным заблуждениям. В последнее время, к сожалению, и в политической психологии возросло число странных сочинений двоякого рода. С одной стороны, слишком много ура-оптимистичных сочинений во славу действующей власти и ее лидера. С другой стороны, много сочинений-страшилок, рисующих политические перспективы в самых мрачных тонах и предвещающих всяческие беды, вплоть до осуществления апокалиптических пророчеств. Это преимущественно голоса псевдопрогнозистов, которые умеют только экстраполировать, то есть продлять линию развития событий значительно дальше, чем она сформировалась за определенный период. Если эта линия идет вверх, они без колебания продолжат ее до самого неба. Если она поползла вниз, то те же люди столь же неумолимо дотянут ее до дна самой глубокой пропасти. Такие гадальщики на кофейной гуще — самые опасные люди для любой науки.

На этих экстраполяционных принципах было основано пресловутое советское планирование «от достигнутого». Сколько сделали плюс еще 5–10 процентов. И это когда-то отразилось в знаменитой в хрущевские времена шутке-обращении к корове: «Удвой удой, утрой удой, а то пойдешь ты на убой!» Вот этого и хотелось бы избежать как в самой политической психологии, так и по отношению к ней.

Наконец, последний, третий вопрос: *так чем же занимается политический психолог?* Прежде всего, это человек, любящий наблюдать за политиками и их действиями. Его девиз — название блестящей книги Ф. Дюрренматта: «Поручение, или О наблюдении наблюдателя за наблюдающими». Хороший политический психолог — это прежде всего, первоклассный наблюдатель. И разумеется, глубоко творческая личность, умеющая точно интерпретировать результаты своих наблюдений. Политический психолог — человек с открытым, не догматизированным мышлением. Это исследователь, помнящий, что процесс создания политической психологии еще далеко не закончен. Значит, и он — один из строителей этой новой науки, ученый и практик.

На данном этапе новые политико-психологические знания черпаются непосредственно из практики. Более того, современная политическая действительность предоставляет огромную зону для экспериментов. И этим надо уметь пользоваться.

Однако политическая психология — не курица, несущая золотые яйца. Мало получить звание «политического психолога», чтобы безбедно жить на ренту с профессии. За право заниматься политической психологией приходится сражаться, и подчас это жестокая, конкурентная борьба.

Политическая психология — интереснейшая, хотя и тяжелейшая профессия. Политический психолог все время находится в эпицентре политической игры или где-то рядом с ней. Но сам он не игрок. Уметь понимать игроков,«читать интригу», при этом сохранять полное хладнокровие и оставаться абсолютно объективным аналитиком — нелегкая доля. Трудно сочетать обязательную искренность науки с естественным цинизмом практической политики. Но это и есть удел высококлассного политического психолога. Трудно работать с людьми, которых ты обязан понимать, причем делать это так, чтобы они не чувствовали наблюдения и не «раскусили» тебя. Тяжело и опасно знать все, но не показывать, что ты слишком много знаешь. Но тот, кто сможет пройти через это, достигнет больших высот.

Часть 1

Политическая психология как наука

Политическая психология – наука о субъективном, человеческом факторе в политике. Внешне все понятно: политикой занимаются специальные люди, политики. Они о чем-то думают, что-то переживают, чем-то руководствуются в своих решениях. Стоит понять это, и станет очевидной субъективная основа политики. Однако все не так просто. Надо уяснить основной метод понимания, используемый политической психологией, узнать основные понятия и категории, с помощью которых она описывает человеческий фактор в политике, и разобраться в истории – там накопилось немало примеров того, как люди шли к созданию политической психологии. Этому и посвящена первая часть книги.

Глава 1 Методология

Краткое содержание

В поисках «менталитета». Краткая характеристика политико-психологических феноменов. Неадекватные представления о связи политики и психологии. Понятийная и практическая путаница. Недостаточность житейских понятий для объяснения политико-психологических явлений.

Методологические основы политической психологии. Поведенческий подход (Ч. Мерриам и Г. Лассуэлл) как общеметодологическая платформа политической психологии. Основные вехи развития поведенческого подхода, бихевиоризм и необихевиоризм. Основные достоинства и недостатки поведенческого подхода.

Политика как деятельность. «Теория деятельности» А. Н. Леонтьева. Политика как особый вид деятельности людей. Психологическая структура политической деятельности. Понятие и основные элементы «психологических механизмов» политической деятельности. Возможности политологии и психологии в их понимании и практическом воздействии. Основные подходы к пониманию роли внешних (поведенческих) и внутренних (психологических) слагаемых структуры политической деятельности.

«Политическая психология» и «психология политики». Политическая психология как самостоятельная целостная наука на стыке политологии и социальной психологии. Ее истоки и автономный статус. Психологические и политологические корни политической психологии. «Политическая психология» и «психология политики» как самостоятельные понятия, отражающие различные трактовки предмета и объекта политической психологии.

Предмет и задачи политической психологии. Психологические аспекты, факторы и «составляющие» политики как предмет политической психологии. Анализ, прогнозирование и управленческое воздействие на политику как три основные задачи политической психологии. Частные задачи политической психологии. Две основные концепции решения: «системно-структурная» и «гуманистическая».

Основные объекты, проблемы и методы политической психологии. Основные политические объекты изучения политической психологии: психология внутренней политики, психология внешней политики и международных отношений, военно-политическая психология. Многоуровневый проблемно-организованный психологический объект политической психологии: 1) психология отдельной политической личности; 2) психология малых групп в политике; 3) психология больших групп в политике; 4) массовая психология и массовые настроения в политике. Методические проблемы политической психологии. Некоторые прикладные проблемы политической психологии.

Основные принципы политической психологии. Принцип взвешенности и научного объективизма. Принцип гласности и публичности. Принцип учета социально-политического контекста. Принцип внимания к итоговому результату. Принцип нейтрализма.

Политическая психология — это междисциплинарная наука, возникшая на стыке политологии и социальной психологии. Ее главными задачами являются анализ психологических механизмов политики и выработка практических рекомендаций по оптимальному осуществлению политической деятельности на всех уровнях. Собственно говоря, именно для этого наука и создавалась, на этом и вырос ее ныне уже вполне самостоятельный статус.

Современную политическую психологию надо рассматривать с двух сторон. С одной стороны, достаточно давно развивается западная политическая психология. С другой стороны, в 1980-е годы начала складываться отечественная психология политики. Сейчас, спустя годы, они естественным путем слились в единую политическую психологию. Однако история и предыстория каждого направления продолжают оказывать собственное влияние. Именно поэтому, для более полного понимания ситуации, мы рассмотрим то общее, которое объединяет их в единую науку, и то особенное, что продолжает различать западное и отечественное направления в отдельных деталях.

Формально датой рождения западной политической психологии считается 1968 год, когда при Американской ассоциации политических наук было учреждено отделение политической психологии, а в ряде университетов США (прежде всего, в Йельском) начали читать специальные курсы. Однако предыстория политико-психологических идей, наблюдений, знаний и даже конкретных исследований имеет более давние истоки, уходящие в античность. На Западе и на Востоке накоплено уже огромное количество теоретических и эмпирических разработок.

Политическая психология — новая и, вместе с тем, старая наука. От Аристотеля до наших дней и политики, и ученые интересуются субъективной стороной политических процессов. Их и изучает политическая психология — научная дисциплина, возникшая на пересечении интересов политологии и психологии. Согласно авторитетному мнению Дж. Кнутсон, предметом политической психологии являются «психологические компоненты политического поведения человека», социальных групп и целых народов, исследование которых позволяет «применить психологические знания к объяснению политики» [1].

[1] Handbook of Political Psychology // Ed. by Knutson J. — San Francisco: Jossey-Bass, 1973. — P. 438.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Психология и революция. «Крупным социальным катаклизмам всегда предшествуют психологические явления — рост популярности определенных идей или лидеров, разочарование в старых богах, падение доверия к традиционным институтам. К октябрю семнадцатого значительная часть населения России, по крайней мере — большая часть жителей Петербурга и Москвы, *не верили* царю и *не уважали* его, а весьма влиятельная группа подданных империи — петербургский гарнизон, рабочие питерских предприятий, пришедшие с фронта вооруженные солдаты — *поверили* Ленину в том, что именно большевики способны дать мир, землю и все остальное, о чем мечтали люди.

Без этой психологической составляющей октябрьские события никогда не стали бы Революцией, а остались бы в истории лишь как еще один неудавшийся переворот. Собственно говоря, и сама основа политической системы большинства современных государств — регулярные выборы — есть, во многом, явление психологическое. Люди голосуют за тех, кому верят, за тех, с кем легче идентифицироваться, за тех, наконец, кто красивее».

(*Гозман Л. Я., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов-н/Д.: Феникс, 1996. — С. 3–4.)

В современных развитых, прежде всего, западных странах политическая психология прочно вошла в повседневный арсенал практической политики. Без специальной помощи и консультаций экспертов не обходится принятие практически ни одного важного политического решения. К этому привыкли президенты и сенаторы, избиратели и кандидаты на всевозможных выборах, средства массовой информации и общественное мнение. К сожалению, в нашей стране политическая психология как наука до сих пор делает все еще первые шаги, хотя их темп становится все более стремительными. Задача данной главы состоит в ознакомлении с основными общими моментами и достижениями мировой политической психологии, с намечающимися путями ее развития в нашей стране.

В поисках «менталитета»

С тем, что политика тесно связана с психологией, согласны практически все. С тем, что психология активно влияет и часто определяет политику, согласятся многие. Однако, что такое политическая психология, пока еще знают единицы. Для большинства людей предмет, задачи и содержание политической психологии продолжают казаться чем-то слишком сложным и даже туманным. На самом деле, люди склонны напускать туман, камуфлируя им свое незнание.

Даже в элите современного общества почему-то принято считать, что предметом политической психологии является нечто красиво именуемое «политический менталитет». Однако предельно обобщенное понятие «менталитет» (от английского *mentality* — «сознание») является не столько научным, сколько, во многом, образно-метафорическим, политико-публицистическим, обозначающим в широком смысле совокупность и специфическую форму организации, «склад» разнообразных психических свойств и качеств, особенностей и проявлений. На деле, данное понятие используется, главным образом, для обозначения оригинального способа мышления, своеобразного склада ума или даже умонастроений тех или иных обобщенных групп людей. Например, иногда в популярной литературе упоминается национальный менталитет — «грузинский», «русский», «немецкий» и др.

Встречается и так называемый региональный менталитет — «скандинавский», «латиноамериканский» и др. Иногда говорят о менталитете социальной группы, слоя, класса — например, «мелкобуржуазный», «интеллигентский», «маргинальный» и др. Подчас это понятие даже имеет квалификационно-оценочный оттенок, отражая уровень интеллекта его носителей (особенно в сочетании с прилагательными типа «высокий», «низкий», «богатый», «бедный» и т. п.). Иногда оно может иметь и содержательно-идентификационную нагрузку политико-идеологического характера (например,«либеральный»,«тоталитарный», «демократический», или же, скажем, «пролетарский», а также «контрреволюционный», «реакционный» и т. п. менталитет). Но — не более того. Понятие «менталитет» обозначает, описывает некий круг реальных явлений, но ничего при этом, по сути, не объясняет.

Понятие «менталитет» было введено в обществознание рядом известных ученых историко-психологического и культурно-антропологического направления — Л. Леви-Брюлем, Л. Февром, М. Блоком и некоторыми другими. В первоначально использовавшемся контексте «менталитет» означал наличие у представителей того или иного общества, которое трактовалось прежде всего как национально-этническая и социокультурная общность людей, принадлежащих к одной и той же исторически сложившейся системе культуры, некоего плохо определяемого, но явно общего для них «умственного инструментария». Эта «психологическая оснастка» дает всем им возможность по-своему воспринимать и осознавать природное и социальное окружение, а также, естественно, и самих себя. Со временем понятие «менталитет» стало использоваться и для описания, в обобщенном виде, свойств и особенностей организации социальной и политической психологии людей, принадлежащих к достаточно обособленной общности не только национально-этнического и историко-культурного, но и социально-политического характера.

В узком, научном, политико-психологическом смысле менталитет представляет собой всего лишь общий для членов социально-политической группы или организации своеобразный политико-психологический тезаурус («словарь», «лексикон», призму восприятия и осмысления мира). Именно он и позволяет единообразно воспринимать и оценивать окружающую социально-политическую реальность, действовать в ней в соответствии с устоявшимися в общности нормами и образцами поведения, при этом гарантированно адекватно воспринимая и понимая друг друга. В данном случае общий менталитет является организующим фактором, образующим особую политико-психологическую общность людей. Но, опять-таки, это очень обобщенное понятие. Констатировать наличие или различия менталитета — еще не значит объяснить, откуда он взялся и зачем нужен людям.

Общий для той или иной группы менталитет обычно способствует поддержанию преемственности ее существования и относительной устойчивости поведения входящих в нее членов прежде всего в сравнительно стабильных, но особенно — в кризисных ситуациях. Известно, что главной особенностью обстоятельств последнего типа является такое разрушающее воздействие на этот самый менталитет, которое подвергает опасности его целостность и сплачивающе-унифицирующий поведение людей характер. В случае экстремального, критического воздействия может приводить к дестабилизации, иногда — к расслоению и нарушению общности менталитета членов группы, вплоть до полного разрушения этой политико-

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Политические науки при царизме. В пореформенной Руси, во второй половине XIX века, по словам доктора права, профессора Московского и Петербургского университетов П. Г. Редкина, «науки политические были признаны нашим правительством, как и большею частью прочих европейских правительств, весьма опасными для спокойствия государств. Употребление политических знаний смешивали тогда с их злоупотреблением по той простой причине, что часто видели их злоупотребление там, где было только их употребление. А всякие политические рассуждения были нетерпимы не только в книгах и повременных изданиях, но и в самых тесных кружках, в частности, семейной жизни <...>

Изучение политических наук казалось излишним. Правительству нужны были только юристы и администраторы, и притом такие, которые выучили бы Свод законов с возможною подробностью, буква в букву, а потом приняли бы законы также буква в букву, состоя на той или иной судебной и административной должности; нужны были подданные, которые бессознательно повиновались бы существующим законам, не смея отговариваться их неведением; нужны были и такие государственные мужи, которые могли бы заседать в высших правительственных установлениях и занимать высшие должности будучи почти от рождения, по своим связям, посвященными во все тайны государственного законодательства и управления».

(Из лекций П. Г. Редкина по истории философии права. — СПб., 1889. — С. 10.)

психологической общности. Возникающая в результате подобных ситуаций аномия ведет к появлению многочисленных форм девиантного (отклоняющегося) поведения и, часто, к острым психологическим кризисам у представителей данной общности, что подчас влечет за собой и серьезные социально-политические последствия. В таких случаях общность становится способной прежде всего (а иногда и исключительно) к деструктивному поведению, подчас чреватому не только разрушением социального окружения, но и саморазрушением общности. Однако и здесь понятие «менталитет» мало что объясняет.

Многие ученые считают, что в подобных случаях возникает особый, «кризисный менталитет» (который еще называют по-другому, но столь же туманно, аномичное, «дезинтегрированное сознание»). Как выражение определенного этапа распада устойчивых прежде социально-политических образований, определявших поведение людей, в структуре сознания и психики в целом. Главными особенностями такого «менталитета», вроде бы, являются своеобразная мозаичность (конфликтное сосуществование — с одной стороны, уже отмирающих, неадекватных прежних и, с другой стороны, нарождающихся, но еще совсем не стойких новых компонентов), несистематизированность, полное отсутствие целостности и устойчивости, ситуативность и непрерывная изменчивость.

В отличие от докризисного, достаточно устойчивого и структурированного менталитета, кризисный менталитет носит потокообразный, лабильный характер. Менталитет такого типа, например, появляется в ситуациях резкого перехода от тоталитаризма к демократии, характеризующихся появлением целого ряда новых форм общественной жизни — в частности, социально-политического плюрализма, многоукладной экономики, многопартийности и т. п. Примерами такого рода, в частности, служат попытки разнообразных реформ в новейшей истории нашего общества в период перестройки и последующие годы. Главным фактором всех этих реформ должен был стать «человеческий фактор», то есть новый, изменившийся

ИМЕНА

Лассуэлл (Lasswell) Гарольд Дуайт (1902–1978) — американский психолог, представитель бихевиористского (поведенческого) подхода к политической науке. Долгие годы работал в Чикагском университете, стал одним из основоположников Чикагской школы политических наук. С его точки зрения, все науки являются политическими в той мере, в какой позволяют понять процесс осуществления политики или поставляют данные, необходимые для принятия рациональных политических решений. Приложил огромные усилия для создания единой интегрированной политической науки, ориентированной не на «библиотечные», а на практические исследования, связанные с потребностями социально-политической практики. Разработчик функционального подхода к политике. Умело соединял методы бихевиоризма, социальной психологии, психоанализа и даже психиатрии при изучении политического поведения. Внес значительный вклад в изучение психологических проблем принятия политических решений, психологии пропаганды и средств массовой информации. Одним из первых ввел в обиход количественные методы в политической психологии (в частности, контент-анализ политической коммуникации). Также стал первым исследователем комплекса физиологических и эмоционально-мыслительных процессов, применявшим лабораторные методы анализа. Лассуэлл опубликовал несколько статей по результатам проведенных им экспериментов, выяснявших взаимообусловленность установок, эмоционального состояния, вербальных высказываний и физиологических параметров политических деятелей на основании анализа их интервью, показателей частоты пульса, давления, мышечного напряжения и т. п.

менталитет общества. Развитие событий показало, однако, что трансформация «менталитета» является длительным и болезненным процессом. Это связано, во-первых, с явными трудностями отказа от прежней «психологической оснастки» — со значительной инерционностью и особого рода «сопротивляемостью» прежнего менталитета. Во-вторых, с опасностью деструктивных последствий в результате его слишком быстрого разрушения. В-третьих, со сложностью формирования нового менталитета в процессе, по сути, принудительной адаптации людей не столько к новым условиям (их еще нет и не может быть на начальном этапе реформ), сколько к предстоящему длительному периоду реформирования. Общественные преобразования оказываются лишенными поддержки массового менталитета общества и, напротив, вынуждены преодолевать сопротивление со стороны политической психологии членов общества. Но самое главное было связано с явной недостаточностью самого понятия «менталитет» и отсутствием серьезного знания политической психологии как у всего общества, так и, особенно, у его политических лидеров, которые и проводили все эти реформы. Разговоры на уровне понятия «менталитет» носили не научный, а исключительно кухонный характер. Не стоит удивляться тому, что и результаты оказались не вполне адекватными.

Методологические основы политической психологии

В фундаменте любой науки лежат методологические основания — общая логика и метод мышления, которыми она руководствуется. Для западной политической психологии такой основой стал поведенческий подход. Не осмыслив его, трудно понять, что представляет собой политическая психология как наука.

Исторически, главной методологической основой современной политической психологии принято считать поведенческий (иногда говорят прямо, бихевиористский) подход к пониманию политики. В отечественной психологии его особой версией считается деятельностный подход. Суть поведенческого (деятельностного) подхода понятна из самого названия: это рассмотрение политики как особой сферы поведения (деятельности) людей.

История поведенческого подхода ведет отсчет с конца 1920-х — середины 1930-х годов XX века, когда стали появляться первые работы, в которых нащупывались иные возможности вместо принятых прежде подходов — в частности, вместо считавшихся «спекулятивно-историческими», в духе расхожих мифологем, «психологии народов», или психоаналитической интерпретации политической истории. В своем развитии поведенческий подход изначально стремился к более «конструктивно-прагматическому» осмыслению политики на основе соединения политического и психологического знания.

Одним из первых необходимость этого понял и попытался осуществить американский исследователь Ч. Мерриам. Он провел серьезную подготовительную работу. Обосновав положение о политическом поведении как о центральной концепции политической науки, он предложил выявлять специфические черты политического поведения индивида, тех или иных социальных групп, а также массовых феноменов эмпирическим путем, количественными методами, соединяя в политической науке исследовательские приемы эмпирической социологии и социальной психологии. Однако не все эти намерения удалось реализовать даже до сих пор.

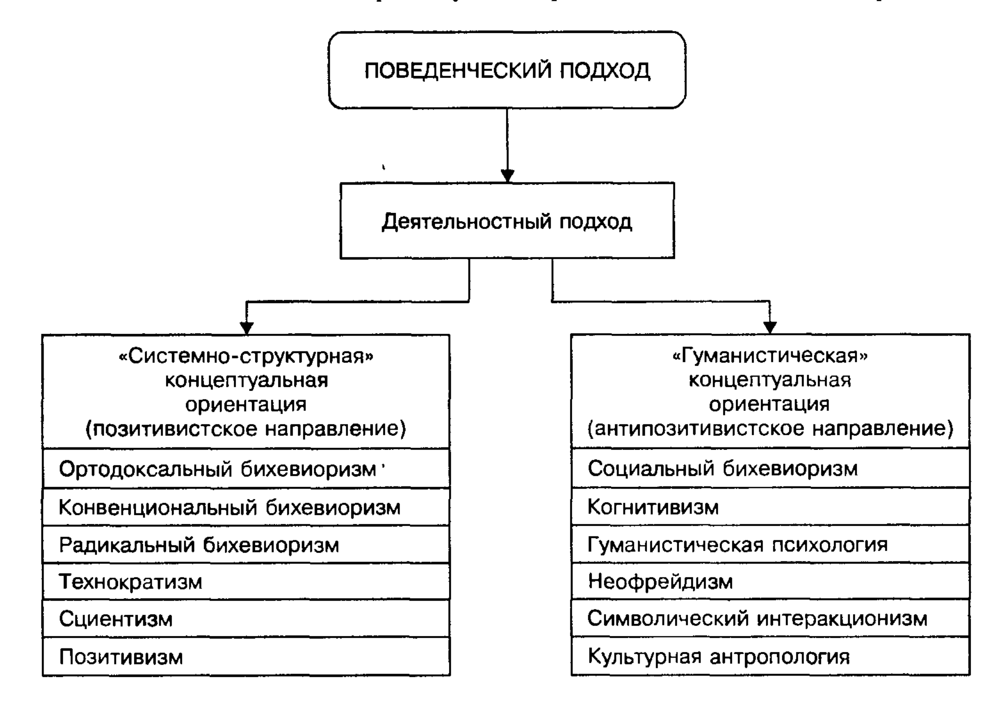


Рис. 1.1. Структура методологии политической психологии

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Бихевиоризм. «Бихевиоризм — (от английского *behaviour*, *behevior* — «поведение»), ведущее направление в американской психологии конца XIX–XX веков, в основе которого лежит понимание поведения человека и животных как совокупности двигательных и сводимых к ним вербальных и эмоциональных ответов (реакций) на воздействия (стимулы) внешней среды. Бихевиоризм возник под непосредственным влиянием экспериментальных исследований психики животных. <...> Общеметодологическими предпосылками бихевиоризма явились принципы философии позитивизма, согласно которым наука должна описывать только непосредственно наблюдаемое. Отсюда основной тезис бихевиоризма: психология должна изучать поведение, а не сознание, которое в принципе непосредственно не наблюдаемо; поведение же понимается как совокупность связей «стимул — реакция» (S — R). Родоначальником бихевиоризма является Э. Торндайк. Программа бихевиоризма и сам термин были впервые предложены Уотсоном (1913). На формирование научных основ бихевиоризма большое влияние оказали работы Бехтерева и Павлова. Согласно бихевиоризму, у человека при рождении имеется относительно небольшое число врожденных схем поведения (дыхание, глотание и т. п.), над которыми надстраиваются более сложные процессы, вплоть до образования сложнейших "репертуаров поведения" (Скиннер). Удачная реакция закрепляется и впредь имеет тенденцию к воспроизведению — "закон эффекта". Закрепление реакций подчиняется "закону упражнения", т. е. многократного повторения одних и тех же реакций в ответ на одни и те же стимулы, в результате чего эти реакции автоматизируются. Для объяснения того, каким образом выбирается данная реакция в ответ на данное воздействие, Торндайк выдвинул принцип "проб и ошибок", согласно которому выработка всякой новой реакции начинается со слепых проб, продолжающихся до тех пор, пока одна из них не приведет к положительному эффекту.

Наивысшего развития бихевиоризм в его классической форме достиг в 1920-х годах. Основные идеи, методики исследования и термины бихевиоризма были перенесены в антропологию, социологию, педагогику. В США эти науки, объединяемые изучением поведения, получили общее название бихевиориальных наук; это название сохраняется и до сих пор».

(Философский энциклопедический словарь. — М.: Сов. энциклопедия, 1983. — С. 54–55.)

Основополагающий вклад в развитие поведенческого подхода внес американец Г. Лассуэлл. Под влиянием первых работ названных исследователей и их учеников число сторонников поведенческого подхода стало стремительно расти. В течение последующих десятилетий понятие «поведенческий подход» вобрало в себя подавляющее большинство исследований в западной политической науке. На сегодняшний день поведенческий подход к политике, в целом, представляет собой обширный конгломерат различающихся между собой исследовательских тенденций, объединяемых лишь общим вниманием к «человеческому фактору», к поведению людей в политике, которое, однако, трактуется по-разному.

В содержательном отношении с самого начала поведенческий подход поставил в центр внимания не только внешне наблюдаемые аспекты человеческой деятельности (собственно «поведение») в политике, но и внутренние субъективные механизмы поведения. В частности, особое место в рамках поведенческого подхода занимали исследования социально-политических установок, сознания, самосознания и стереотипов субъекта политического поведения. Трактовались подобные механизмы, однако, достаточно узко, исключительно как производные от внешних условий, в соответствии с базовой схемой классического психологического бихевиоризма:

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Необихевиоризм. «Необихевиоризм — направление в американской психологии, возникшее в 30-х годах XX века. Восприняв главный постулат бихевиоризма, согласно которому предметом психологии являются объективно наблюдаемые реакции организма на стимулы внешней среды, необихевиоризм дополнил его понятием о "промежуточных переменных" как факторах, служащих опосредствующим звеном между воздействием стимулов и ответными мышечными движениями. Следуя методологии операционализма, необихевиоризм полагал, что содержание указанного понятия (обозначавшего "ненаблюдаемые" познавательные и мотивационные компоненты поведения) выявляется в лабораторных экспериментах по признакам, определяемым посредством операций исследователя. Необихевиоризм свидетельствовал о кризисе "классического" бихевиоризма, неспособного объяснить целостность и целесообразность поведения, его регулируемость информацией об окружающем мире и зависимость от потребностей организма. Используя идеи гештальтпсихологии и фрейдизма (Э. Ч. Толмен), а также Павловского учения о высшей нервной деятельности (К. Л. Халл), необихевиоризм стремился преодолеть ограниченность исходной бихевиористской доктрины».

(Психология Словарь / Под общ. ред. А. В Петровского, М. Г. Ярошевского. — М.: Политиздат, 1990. — С 237.)

S (стимул) ⇒ R (реакция).

Лишь несколько позже, под влиянием работ необихевиористов, данная двухчленная схема была расширена и преобразована в более сложную, трехчленную схему:

S (стимул) ⇒ O (независимые переменные) ⇒ R (реакция).

Под «независимыми» переменными (в отличие от «зависимых», к которым относились реакции) как раз и подразумевались внутренние, собственно психические механизмы политического поведения («совокупности реакций»). В отличие от простых видов, прежде всего рефлекторного поведения, без обращения к таким механизмам было невозможно понять столь сложное поведение, как политическое. Однако сам перечень таких внутренних, психических механизмов долгое время был достаточно кратким. По сути дела, в большинстве западных исследований до сих пор все сводится к доминированию «установочного акцента». Причем наибольшее внимание уделяется нормативным установкам, которые определяют поведение, приемлемое с точки зрения господствующей политической системы, и формируются в сознании людей поведенческими стереотипами.

В западной науке поведенческий подход к политике традиционно основывался на своего рода «идеальной» модели «политического человека» — гражданина, существующего внутри некоторой системы политических отношений. Считалось аксиомой, что он заведомо обладает минимально необходимым для жизни в политической системе набором социально-политических качеств. Это означало, что он является высоко моральным (с точки зрения принятых в данном обществе норм), что руководствуется рациональными мотивами поведения, положительно относится к «естественному» (привычному для данного общества) правопорядку. Постулировалось, что обычно человек ставит перед собой достаточно четко определенные социально-политические цели, умеет выбирать эффективные средства их достижения, а также способен «правильно» (в соответствии с нормами и ценностями господствующей политической системы) оценивать политические

силы и отдельных общественно-политических деятелей — разумеется, с точки зрения их соответствия сформулированным политическим задачам.

Традиции подобной модели, в разных вариантах, восходят еще к философским взглядам Дж. Локка, А. Смита, Ж.-Ж. Руссо, А. Фергюссона и др. В прикладном выражении, сторонники поведенческого подхода в политической психологии исходят из достаточно простых практических соображений: у избирателя «есть определенные принципы», он «в какой-то мере разумен», у него «есть собственные интересы». Однако осознает избиратель их далеко не всегда, да и присутствуют они в его сознании далеко не в той «экстремальной и детализированной форме, в какую их унифицировано облекли политические философы». Задачей прикладного, эмпирически ориентированного поведенческого подхода всегда выступал поиск тех конкретных политико-психологических норм, в которых реально, поведенчески существуют и проявляются названные понятия и категории более высокого, философского порядка.

В других, уже более сложных вариантах поведенческий подход исходит из того, что центральным пунктом рассмотрения политической науки вообще являются любые формы участия человека, групп людей в осуществлении или в противодействии власти. Основной здесь является проблема политического участия, формы поведения в формальных организациях и массовых движениях, включенность в различные элементы политической системы или осознанную отстраненность от них, публичную манифестацию взглядов с целью воздействия на общественное мнение, политические институты и руководящие (правящие) политические группы. В этом варианте поведенческий подход ориентируется на анализ действий (или уклонение от таковых) субъекта в отношении политической системы. Структура таких действий, как правило, включает субъекта действий, обстоятельства осуществления этого действия, объект действия и соответствующие всему этому целевые установки. Наиболее интересными для анализа при таком подходе с политико-психологической точки зрения являются субъект политического действия и, опять-таки, те внутренние механизмы, которые им движут. Когда в 1950–60-е годы прикладные политико-психологические исследования начали быстро развиваться, общие принципы поведенческого подхода детализировались в рамках структурного функционализма и такой его специфической разновидности, как системный анализ политики. Системно-структурный функциональный анализ исторически стал второй общеметодологической основой политической психологии.

Достоинства и недостатки свойственны поведенческому подходу, как и любой научной методологии. Важнейшим и безусловным преимуществом поведенческого подхода, в отличие от всех ему предшествующих, стал акцент на субъективные аспекты и состояния политики, внимание к тем политико-психологическим составляющим, которые до этого недооценивались, а подчас просто игнорировались иными направлениями политологии, нацеленными прежде всего на рассмотрение более «объективных» компонентов политической жизни общества.

К основным недостаткам поведенческого подхода, критически выделяемым сторонниками иных направлений, относятся несколько существенных моментов. Во-первых, это стремление анализировать политическое поведение прежде всего —

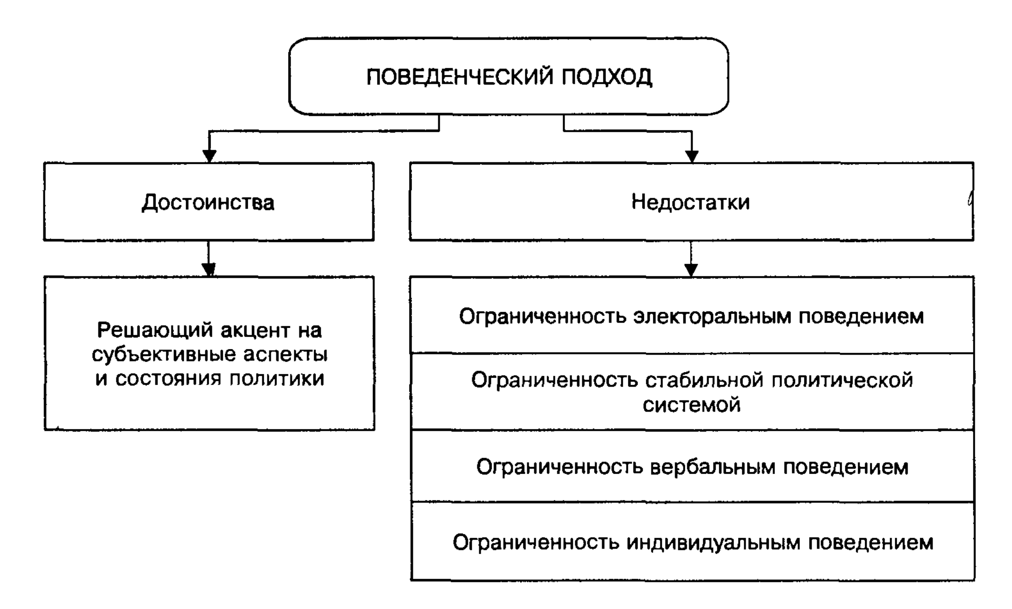


Рис. 1.2. Основные достоинства и недостатки поведенческого подхода

а во многих случаях исключительно — как поведение на выборах, т. е. абсолютизация, без сомнения, важной, но всего лишь одной формы политической жизни. Трудно возразить: как правило, статистические и опросные социологические исследования в рамках поведенческого подхода действительно дают лишь данные о возможном (вероятном) выборе электората, но не объясняют политико-психологические механизмы этого выбора. Таким образом, эти сведения не являются, как кажется некоторым политикам и политологам, достаточными. Постараемся избежать данной установки. С нашей точки зрения, содержательный анализ психологических механизмов политического поведения является значительно более продуктивным направлением — не отрицающим, но обогащающим статистические и опросные параметры.

Во-вторых, к недостаткам поведенческого подхода часто относят тенденцию рассматривать политическое поведение лишь в условиях стабильности политической системы. За рамками анализа остается политическое поведение в дестабилизированных ситуациях — например, в условиях разнообразных кризисов. При таком варианте в рамках поведенческого подхода речь действительно идет исключительно о нормативном, институционализированном политическом поведении. Это, прежде всего, косвенное изучение политических институтов на основе анализа результатов влияния на людей и их поведение. При таком подходе и впрямь исчезает обратная связь: влияние политических процессов, политического поведения людей на политические институты. Представляется, что и эта сторона критики вполне справедлива. Реально, возможности поведенческого подхода значительно шире. Более того, в отличие от статично-институционального, именно динамично-процессуальный вариант поведенческого подхода открывает перед политической психологией новые значительные перспективы. Это то, чего не могут сделать другие политические науки.

В-третьих, частую критику вызывает склонность отдельных разновидностей поведенческого подхода к ограничению анализа лишь вербальными оценками поведения (обычно анкеты с «закрытыми» вопросами, подразумевающими лишь три варианта ответов: «да», «нет», «не знаю»). И это критическое замечание представляется справедливым.

В дальнейшем, при рассмотрении политической психологии мы будем исходить из прямо противоположной точки зрения: главным в политической психологии является анализ не столько вербального, сколько невербального поведения людей.

В-четвертых, иногда не выдерживает критики само понимание субъекта политического поведения. На первых этапах возникновения и развития поведенческого подхода в основном доминировали исследования не человеческих общностей, а отдельных индивидов и той мотивации их поведения, которая побуждает либо принять участие в голосовании, либо воздержаться от него. Электорат для сторонников такой точки зрения до сих пор иногда представляется простой совокупностью голосующих или, напротив, не голосующих индивидов. Даже в более современных разновидностях поведенческого подхода, когда осознается индивидуалистическая ограниченность данной традиции и ее пытаются преодолеть, дальше анализа малой группы в качестве субъекта политического поведения исследователи пока не идут и не анализируют проблематику внутригрупповых и межгрупповых взаимоотношений.

Современные варианты поведенческого подхода исходят из того, что политическое поведение свойственно как отдельным индивидам, так и различным социальным группам (так называемые «коллективные» или «групповые» формы политического поведения), а также большим неструктурированным массам людей (так называемые «внеколлективные формы» или «стихийное поведение»). В рамках этой трактовки считается, что политическое поведение регулируется механизмами двоякого рода.

С одной стороны, объективными факторами, определяющими характер, причины, рамки и направленность политических действий (все те же «стимулы»). Эти факторы заданы социально-экономическими условиями жизни людей и регламентирующими их жизнь политическими институтами. В конечном счете, здесь все упирается в вопрос: каковы объективные условия производства, материальной жизни, создающие базу всей исторической деятельности людей.

С другой стороны, существуют внутренние, субъективные, собственно психологические механизмы политического поведения (те самые «независимые переменные»). Поведение человека в отношении политической системы, как и всякое иное поведение, детерминировано его мыслями, чувствами, настроениями и т. п. — в целом, психикой. Она же определяется не только с непосредственными «стимулами», но и собственными закономерностями, своей «историей», воспитанием и т. д.

В таком контексте главной задачей поведенческого подхода является изучение диалектики и трансформаций влияния объективных условий на внутреннюю мотивацию и, в обратном порядке, внутренних побудительных сил, через человеческое поведение, на внешние условия.

Политика как деятельность

Методологический анализ показывает, что деятельностное понимание политики никак не противоречит поведенческому подходу. Напротив, деятельностная трактовка во многом дополняет и углубляет поведенческий подход, особенно его поздние разновидности. Их кажущееся противоречие носит мнимый характер. Во многом, вся проблема возникла из-за того, что в английском языке просто нет адекватного перевода слова «деятельность». Отечественная наука не хотела и не могла повторять «поведенческую психологию». Для англоговорящего мира бессмысленно слово «деятельность». Понятие *«activity»*, переводимое у нас как некая широко трактуемая «активность», ничего не дает ни русскоговорящей, ни англоговорящей науке. Поэтому они настаивали на главенстве понятия «поведение», а мы — на примате «деятельности». Хотя, по сути, это почти синонимы.

Основные постулаты деятельностного подхода ничем не противоречат основам поведенческого направления. Не вдаваясь в игру слов, остановимся на констатации простого факта: именно разработанный в отечественной науке деятельностный подход в приложении к политике соединяет западное поведенческое направление с основными традициями отечественной психологии. Центральной проблемой поведенческого подхода в данном разрезе оказывается не столько анализ «стимулов» и «реакций», сколько проблема субъективных механизмов, которые обеспечивают подобные трансформации, инициируют и регулируют политическое поведение. При таком понимании ведущими категориями поведенческого подхода становятся категории политического сознания и политической культуры, усваиваемые субъектом в процессе политической социализации, а также такие производные от внешних условий психические переменные, как эмоции, чувства и настроения в их не столько индивидуальном, сколько массовом, социально-типическом выражении.

Остановимся подробнее на деятельностном подходе к политике как на стержневом для синтеза традиционного поведенческого подхода и современных политико-психологических исследований, для выработки общей платформы уже единой политической психологии. Отметим общепризнанное как на Западе, так и на Востоке. Как известно, «главный недостаток всего предшествующего материализма — включая и фейербаховский — заключается в том, что предмет, действительность, чувственность берется только в форме *объекта* или в форме *созерцания*, а не как *человеческая чувственная деятельность, практика*, не субъективно» [1]. Отсюда и вытекает смысл трактовки политики именно как особой деятельности людей: «*История* не делает *ничего*, она не обладает *никаким* необъятным богатством», она «не сражается *ни в каких битвах*!» Не «история», а именно *человек*, действительно живой человек — вот, кто делает все это, всем обладает и за все борется. «“История” не есть какая-то особая личность, которая пользуется человеком для достижения своих целей. История — *не что иное*, как деятельность преследующего свои цели человека» [2]. Можно по-разному относиться к авторам приведенных высказываний, однако трудно отказать им в логике и убедительности анализа.

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф* Соч., 2-е изд. — Т. 3. — С. 1.

[2] Там же. — Т. 2. — С. 102.



ИМЕНА

Плеханов Георгий Валентинович (1856–1918) — русский философ, энциклопедически образованный мыслитель. Известен многочисленными исследованиями в области философии, истории, экономики, социологии, религии и т. д. Многократно касался политико-психологических проблем, прежде всего, в их методологическом контексте. Обладал большим личным политическим опытом: участвовал в народническом движении в России, затем руководил такими организациями, как «Черный передел», «Освобождение труда». Принимал активное участие в европейском социал-демократическом движении. Автор многих произведений, в том числе, капитальной «Истории русской общественной мысли» в трех томах.

Отсюда, собственно, и вытекает предельно поведенческое (бихевиористское) понимание политики как определенной деятельности, которую осуществляет и которой управляет человек. Деятельность немыслима без субъекта. Субъект же не может действовать без мотивационных факторов, то есть без психологических составляющих этой деятельности.

В свое время Г. В. Плеханов писал: «Нет ни одного исторического факта, которому не предшествовало бы... и за которым не следовало бы известное состояние сознания... Отсюда — огромная важность общественной психологии... с нею надо считаться в истории права и политических учреждений» [1]. Трудно привести убедительные примеры, опровергающие подобные утверждения — если, конечно, совсем не разувериться в способности человека влиять на происходящее вокруг него.

Роль психологии в политической деятельности в разные времена оценивалась по-разному. Если реконструировать и обобщить прошлое, то следует отметить, что в истории существовали три основные точки зрения на роль психологии в изучении политики как особой деятельности людей. Во-первых, максималистская позиция. Она проявлялась в разное время, однако наиболее яркий пример — труды А. Этциони во второй половине XX века, с его совершенно однозначным взглядом. Поскольку политику «делают» люди, считал А. Этциони, то возможности психологии в изучении политики и влиянии на нее «практически безграничны». Это, так сказать, супер-психологизаторский подход, которого иногда побаиваются даже сами психологи. И хотя классик психо- и социодрамы Дж. Морено когда-то запальчиво заявил, что пройдет время, и когда-нибудь, в следующем веке, «верховным ментором в Белом доме» (имелся в виду президент США) должен будет стать «психолог или врач, хорошо знающий человеческую психологию», до этого еще далеко.

[1] *Плеханов Г. В.* О материалистическом понимании истории. — Избранные философские произведения. — Т. 2. — М.: Госполитиздат, 1956. — С. 247–248.

ИМЕНА

Этциони (Etzioni) Амитай Вернер (р. 1929) — американский социолог и психолог, последователь М. Вебера, сторонник системного подхода в гуманитарных науках, автор множества научных статей, редактор ряда коллективных монографий. Его перу принадлежат четырнадцать книг, переведенных на шестнадцать языков и изданных более чем в двадцати странах мира. Основные работы — в области политической социологии и психологии, теории организаций, психологии социальных изменений. Среди наиболее известных его работ «Сравнительный анализ сложных организаций» (1961), «К исследованию социальных трансформаций» (1966), «Активное общество» (1968), «Нескромные вопросы» (1982), «Моральное измерение» (1988), «Дух сообщества» (1993), «Новое золотое правило» (1996). Окончил Еврейский университет в Иерусалиме (1954) и университет Беркли в США (1958). С 1958 года преподавал в Колумбийском университете, с 1980 года — профессор университета им. Дж. Вашингтона в Вашингтоне. В своем главном труде «Активное общество: теория социальных и политических процессов» уделил внимание проблемам политической психологии. Важнейшей политико-психологической задачей считал создание гармоничного общества, реализующего общечеловеческие ценности, в первую очередь аутентичность человеческих потребностей, единых для всех людей независимо от их культурной принадлежности.

Во-вторых, позиция минималистов. Ее сторонники, а их до сих пор немало, напротив, на первое место ставят иные, значительно более объективные факторы (социальные, экономические и другие) и не придают психологическим факторам практически никакого значения. Ее сторонники стремятся решать все политические вопросы с «позиции силы», используя исключительно объективистские аргументы и «наращивание мускул». Однако в очень многих случаях это оказывалось достаточно плохой политикой. Возникали конфликты, для урегулирования которых, опять-таки, требовались психологи. Таким образом опровергалась точка зрения «минималистов», но их ряды до сих пор не уменьшаются.

В-третьих, был, есть и продолжает развиваться компромиссный, синтетический подход. Его сторонники, осознавая и признавая серьезную роль психологии, однако, понимают, что психология — лишь один из многих факторов влияния на политику. Политика представляет собой настолько сложный феномен общественной жизни, что нет и не может быть некой единой науки, которая будет в состоянии объяснить все ее аспекты — как, впрочем, и любой иной человеческой деятельности. Значит, возможно и необходимо построение сложных моделей политики, включая и политико-психологические модели.

Институциональный и процессуальный подходы к психологии политической деятельности отражают ее внешние и внутренние стороны. Наиболее продуктивным подходом является признание политики, прежде всего, как определенной человеческой деятельности с определенными мотивами, целями и результатами. Она включает внешние (поведение) и внутренние (психическая деятельность) компоненты. В силу этого, политическая деятельность — не только внешнее политическое поведение, но еще и соответствующая ему особая внутренняя, психологическая структура. Главным мотивом и итогом этой деятельности является согласование интересов разных человеческих групп и отдельных индивидов. Политика как особая деятельность наполняет собой политические процессы — как содержание, наполняя форму, как бы «застывает» в ней, принося определенные результаты.

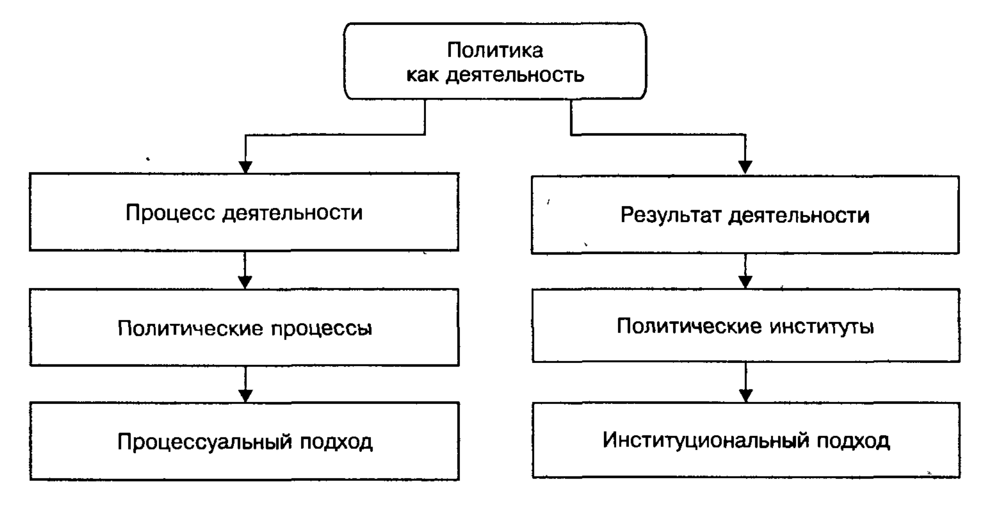


Рис. 1.3. Процессуальный и институциональный подходы к политике как деятельности

Соответственно, можно говорить о двух базовых подходах к изучению политики как деятельности. Во-первых, об институциональном подходе — с его выраженным акцентом на политические институты, то есть на результаты определенной деятельности людей. Во-вторых, о процессуальном подходе — с его не менее выраженным акцентом на политические процессы, то есть на сам процесс деятельности. По мнению Я. Щепаньского, социальные и политические процессы — «это единые серии изменений в социальных системах, то есть в отношениях, институтах, группах и других видах социальных систем». Это «серия явлений взаимодействия людей друг с другом или серия явлений, происходящих в организации и структуре групп, изменяющих отношения между людьми или отношения между составными элементами общности» [1].

Каждый из выше обозначенных подходов к оценке роли психологии в политике был хорош для своего времени и для того состояния, в котором находилось то или иное общество. Иногда психология выходила на первое место — особенно это было характерно для кризисного и «смутного» времени, когда трансформировались или рушились политические институты и, соответственно, приоритет отдавался политическим процессам. Тогда и повышалась роль политической психологии по сравнению с достаточно стабильным, «институциональным» временем. Иногда, напротив, психология как бы «пряталась» внутрь общественной жизни, будучи жестко подавленной институциональными структурами, особенно в тоталитарных общественных системах и организациях. Тем не менее общее понимание политики как особого вида человеческой деятельности, смыслом которой является управление людьми через согласование различных интересов групп и индивидов, позволяет соизмерять эти подходы, рассматривать их как разные проявления политики как особой человеческой деятельности.

[1] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 196, 194.

ИМЕНА

Щепаньский (Szczepanski) Ян (р. 1913) — польский социолог, действительный член Польской АН (1964), директор Института философии и социологии (1968–1970), президент Международной социологической ассоциации (1966–1970). Автор многочисленных работ по истории и теории социологии. Понимая ограниченность чисто социологического рассмотрения политики, отстаивал необходимость изучения ее психологических механизмов. Нарушая привычные «междисциплинарные перегородки», в своих трудах часто обращался к социально-психологической и политико-психологической тематике. В его трудах трудно отделить теоретическую социологию от социальной и политической психологии. Наиболее известный труд, переведенный в том числе и на русский язык, — «Элементарные понятия социологии». В этой работе Знанецкий предложил системное гуманитарное понимание целого ряда взаимосвязанных понятий. Фактически, он разработал тезаурус далеко не только социологии, а целого ряда смежных с ней научных дисциплин гуманитарного цикла. Опираясь на традиции польской социологической школы, начиная от Томаса и Знанецкого, автор предложил рассматривать во взаимосвязи и взаимовлиянии целый ряд явлений, что стало продуктивной точкой отсчета для многих его последователей.

«Политическая психология» и «психология политики»

Самостоятельный статус политической психологии не всегда казался бесспорным. Еще сравнительно недавно смешивались понятия «политическая психология» и «психология политики». Однако в современном научном языке все обстоит уже достаточно просто. Есть определенный круг явлений — психологические моменты в политике, обобщенно определяемые как «психология политики», ее «психологическая сторона». Есть политическая психология — особая наука, призванная изучать психологическую сторону политики. Говоря научным языком, круг явлений, называемый «психология политики», представляет собой определенную онтологическую реальность, а политическая психология как специальная наука для изучения этого круга явлений — определенную гносеологию. В одном случае мы имеем дело с совокупностью объектов, в другом — с предметом науки. Поэтому понятие «психология политики» применяется для обозначения круга реальных явлений, а понятие «политическая психология» — для обозначения инструмента их научного изучения. Однако такое разведение данных понятий сложилось не сразу. До сих пор между ними существует определенная путаница. Весь вопрос заключался в том, откуда шли ученые к изучению психологической стороны политики.

Само название говорит о том, что политическая психология — сложная, составная, однако вполне самостоятельная наука. Ее «объем» исторически менялся. Политическая психология рассматривалась и как область социальной психологии, и как субдисциплина в рамках политической науки. Однако с течением времени становится все более понятно: отдельные аспекты политико-психологического знания вызревали в разных научных сферах, затем соединялись, образуя новое, единое целое. Политическая психология, образно говоря, представляет собой многокорневое

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

О корнях политической психологии. Не так давно на научной дискуссии, посвященной проблемам политической психологии, ведущие российские психологи сравнили эту науку с ребенком. Возможно, такая ассоциация возникла благодаря месту проведения полемики — дело было в Российской академии образования. Не исключено, что причиной послужил действительно юный возраст самой науки. Любопытно, однако, что одни ученые называли этого ребенка законнорожденным, но «трудным». Другие — поздним и «переношенным». Третьи утверждали, что и на свет-то он появился от неизвестного отца и не сам, а в результате кесарева сечения.

Такой насмешливо-покровительственный тон представителей материнской науки, психологии, в отношении области, о появлении которой они узнали не так давно, понятен: слишком многого ждут от политической психологии, а эти ожидания могут и не оправдаться. То, что один из родителей «не заметил» появления своего отпрыска, не удивительно. Наши психологи и социологи никогда особенно не интересовались политикой как объектом изучения. Причиной такого дистанцирования в нашей стране была сама политика, а точнее, страх научной интеллигенции перед официальной политической машиной, вполне понятный в свете всей нашей истории.

(По: Человек, политика, психология (Материалы круглого стола). — Вопросы философии. — 1995. — № 4. — С. 3–23.)

растение. Одни корни политической психологии уходят в психологические науки, другие — в политические. Есть и иные корни, философские, социологические и т. п. Но, при всей их важности, они не являются специфичными для политической психологии. В зависимости от того, какие из этих наук оказывали большее влияние, акценты в изучении «психологической стороны политики» делались либо на психологическую, либо на политологическую стороны. Соответственно, возникали более психологические и, напротив, более политологические трактовки, а политическая психология вписывалась в ряд либо психологических, либо политических наук.

Определенная объективная сложность развития политической психологии связана с тем, что она изучает политику, но ищет в ней психологические компоненты и использует, прежде всего, психологические методы. По основному инструментарию это, безусловно, психологическая наука. По объекту изучения это, в первую очередь, наука политическая.

Однако в последние годы политическая психология весьма стремительно и успешно решает эти проблемы. Более глубокие исследования отчетливо показывают не только политическую, но и психологическую сущность объекта ее внимания. Поведенческий подход и деятельностная трактовка политики все увереннее формируют ее новый статус. Реально современная политическая психология — вполне самостоятельная и достаточно целостная наука. Однако, несмотря на это, иногда она все еще напоминает двуликого Януса, который может поворачиваться то одним, то другим лицом. Все зависит от того, каким ее корням мы уделим большее внимание.

Психологические корни политической психологии обычно диктуют достаточно жесткий и однозначный подход к рассмотрению ее статуса. В сугубо психологическом контексте политическая психология как наука представляет собой особую, отдельную ветвь психологии, наряду, например, с социальной, индустриальной,

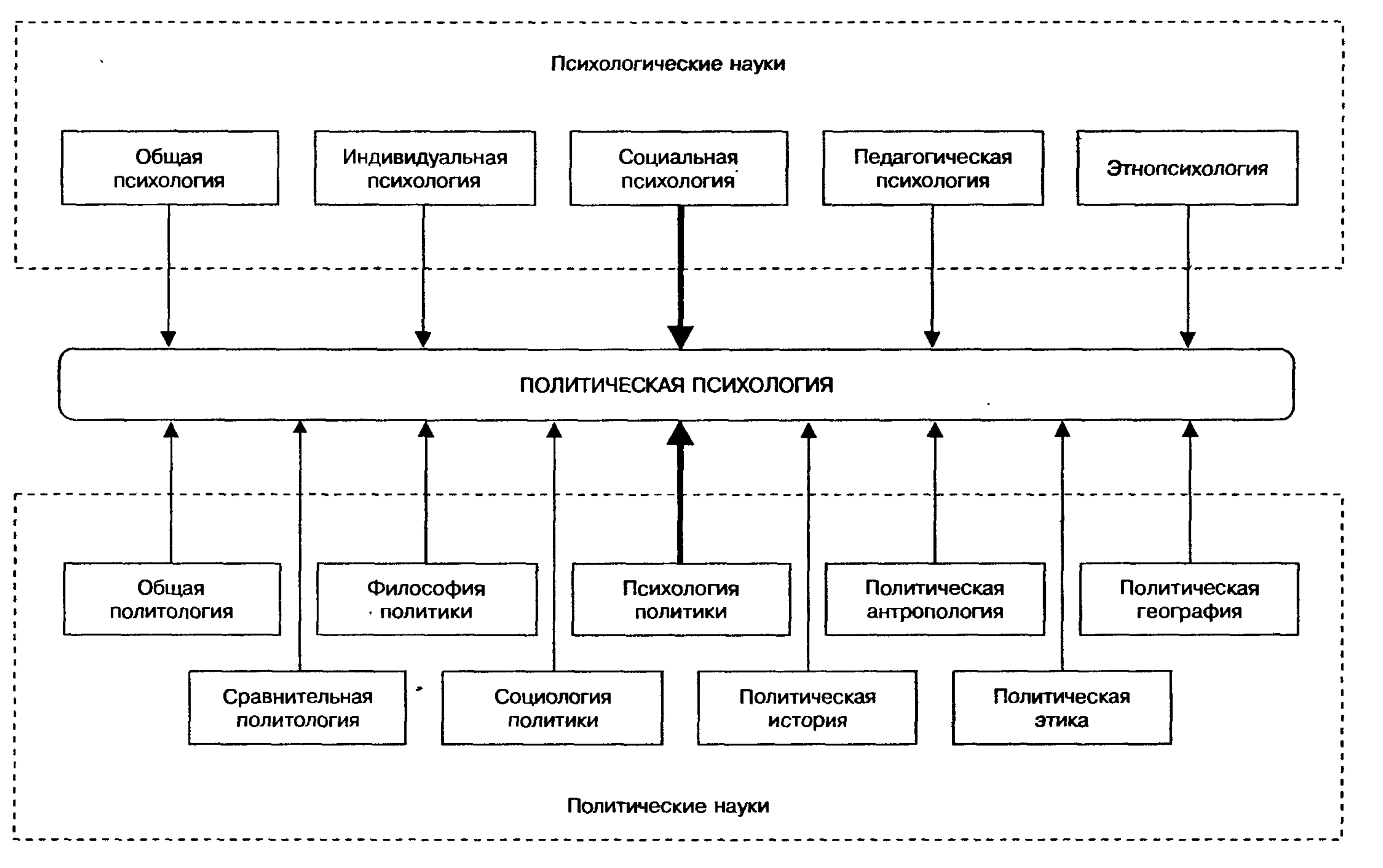


Рис. 1.4. Схема основных научных корней политической психологии

инженерной, детской и т. д. Считается, что политическая психология вполне соответствует всем основным критериям, необходимым для выделения ее в качестве отдельной отрасли психологической науки. Внешними и внутренними критериями являются социальное значение получаемых выводов, специфичность особенностей и условий проявления изучаемых явлений, а также методов их исследования; большой объем накопленного материала; актуальность; фундаментальность; перспективность и системность.

Долгое время политическая психология рассматривалась как раздел социальной психологии. Это происходило во многом потому, что социальная и политическая психология выросли из когда-то единого корня: общепсихологического изучения масс и их поведения — прежде всего, исследований психологии толпы. Имена Ш. Сигеле, Г. Тарда и Г. Лебона справедливо числятся в ряду отцов-основателей социальной психологии. Но они же занимают аналогичное место и среди основоположников политической психологии. Просто, с течением времени, стремясь к широкой общественной экспансии и развиваясь, прежде всего, вширь, социальная психология на время поглотила политическую психологию. То же самое происходило и с выходящей ныне на самостоятельную дорогу юридической психологией, акмеологией и т. д. До недавнего времени считалось, что среди явлений, изучаемых политической психологией, можно найти практически полный спектр социально-психологических проблем. Абсолютно справедливо, что политическая психология является «способом реализации социально-психологического знания применительно к анализу политики как деятельности людей» [1]. Однако время идет, и то, в чем раньше приходилось убеждать, становится очевидным. Сегодня большинство психологов согласны со словами: «на древе психологической науки политическая психология находится на вершине, где стволы индивидуальной и социальной психологии срослись» [2]. Взаимоотношения между социальной и политической психологии сегодня можно рассматривать как аналог взаимоотношений, которые складывались на начальных этапах между детской и подростковой психологией. Как известно, детская психология (или, еще раньше, психология детства) включала в себя психологию подросткового возраста. С течением времени, по мере развития науки и углубления понимания объекта изучения, подростковая психология выделилась в самостоятельную ветвь. Любопытны в данном контексте и взаимоотношения между детской и возрастной психологией, возрастной и подростковой. Еще одна аналогия — исторически столь же не простые взаимоотношения между индустриальной и позднее отпочковавшейся от нее сугубо инженерной психологией.

Политическую психологию никак нельзя рассматривать в отрыве от связей с социальной, общей, индивидуальной психологией. Только не надо напрасно спорить о том, какая психология важнее. Просто в исторической логике развития всего психологического знания именно политическая психология на сегодняшний день стала высшим уровнем. Соответственно, предыдущие уровни выступают в качестве ее корней.

---

[1] *Ольшанский Д. В.* Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995. — С. 26.

[2] *Платонов К. К.* Система психологии и теория отражения. — М.: Мысль, 1988. — С. 138.

Политологические корни политической психологии также определяют подход к пониманию статуса политической психологии. Здесь важно осознание исторического аспекта. К определенному времени отечественная наука поняла, что господствовавшее тогда в обществознании направление, исторический материализм, не может детально объяснить все происходящее в политике. Более того, становилось очевидным, что предлагаемые объяснения носят, во-первых, догматический, а во-вторых, излишне объективистский характер, игнорирующий субъективные особенности деятельности людей. Все более необходимой становилась новая наука, которая специально изучала бы субъективные, психологические аспекты политики. Однако просто заимствовать политическую психологию со страниц западных книг казалось невозможным — тогда считалось, что «у советских — собственная гордость». Да и методологические различия признавались непреодолимыми. Тогда возникла «психология политики», причем первоначально исключительно в рамках политических наук. Считалось: есть совокупность научных дисциплин, изучающих политику, и есть особый круг явлений, обозначаемых понятием «психология политики». Отсюда следовал разумный вывод: правомерно существование научного направления, которое будет изучать этот круг явлений. Чтобы не было особых терминологических проблем, его назвали «психология политики» — для маскировки новой в отечественном обществознании науки, для сохранения ее права на существование. Так она встала в ряд с философией политики, социологией политики и т. д.

Понятие «психология политики» означало особое направление исследований, достаточно искусственно сконструированное в отечественном обществознании советской эпохи. Первоначально «психология политики» развивалась как сравнительно автономное ответвление социальной психологии — по аналогии с психологией религии, рекламы, моды, массовых коммуникаций и т. д. Однако, с течением времени, она обрела статус особого научного направления — политико-психологического анализа в рамках политологии[1].

Постулировалось, что строение и составные части системной политологии конституируются политикой как мета-проблемой, как бы «организующей» подобную междисциплинарную, синтетическую науку путем соединения относительно конкретных и более частных отраслей научных дисциплин и методов познания. Такое понимание снимало споры о праве на существование «психологии политики» как отдельной «делянки» на общем поле общественных наук. Напротив, по такой логике, проблемно организованная политология неизбежно должна была включать в себя «психологию политики» в качестве одного из своих уровней, задачей которого и являлось изучение, учет и предвидение субъективных, психологических факторов и механизмов политического развития.

Таким образом, политология, как сложная наука, представляющая собой метасистему познания политики, могла быть показана в виде многоэтажного здания.

---

[1] *Шестопал Е. Б.* Психология политики. — М.: ИОН, 1989. Помимо этого можно привести работы целого ряда авторов, которые были опубликованы в 1980-е годы. Ученые пытались выявить предмет, специфику отечественной «психологии политики» и ее отличие от западной «политической психологии». — *Примеч. авт.*

Каждому этажу соответствовала та или иная конкретная отрасль знания в качестве субдисциплины, изучающей «свои» факторы и аспекты политики. В этом здании, наряду с такими признанными субдисциплинами, как «социология политики», «философия политики» и т. п., правомерным было выделение «этажа» для «психологии политики». С «комнатами», соответствующими основным разделам этой отрасли знания. Надо признать, что в ту пору данная трактовка была позитивной — она признавала в удобных для общественной науки того времени терминах специфику и право на существование политико-психологического знания.

Из сказанного понятно, что содержание понятий «психология политики» и «политическая психология» не противоречит друг другу. Напротив, они во многом удачно дополняют друг друга. Хотя, безусловно, это не синонимы, а достаточно различающиеся термины, которые возникли в разных методологических традициях и выросли из разных корней.

В дальнейшем будем использовать единый термин: «политическая психология». Нет и не может быть отдельно «западной» или «восточной» политической психологии. Есть единая мировая наука, развитие которой в разных обществах имело свои особенности. До определенной поры они казались непреодолимыми. Однако сейчас у политической психологии и психологии политики есть общая методологическая основа: в западной политической психологии — поведенческий подход, в отечественной психологии политики — теория деятельности.

Междисциплинарный характер политико-психологических исследований предопределен множественностью и разнообразием ее научных корней, а также многообразием и сложностью объектов внимания политической психологии. В общем виде, уже понятны связи политической психологии с социальной психологией и с политологией. По характеру изучаемых объектов и содержанию на конкретно-практическом уровне политическая психология тесно смыкается с психологическими дисциплинами — прежде всего, с психологией пропаганды, психологией организации и управления. С первой ее объединяют проблемы социальных установок, общественного мнения, массового поведения и т. п. Со второй — теоретические и практические аспекты проблематики конфликтов и лидерства, психологии малых и больших социальных групп. Политическая психология связана также и с индивидуальной психологией (личность политического лидера), и с психологией масс.

Политическая психология обладает развитыми междисциплинарными связями с различными направлениями политологии. Так или иначе, они имеют общий объект изучения — политику, а значит, общие корни и представления. Несмотря на постоянно возрастающую, особенно в последнее время, самостоятельность политической психологии, во многих случаях политология выступает в качестве ее заказчика, выдвигая те или иные функциональные проблемы. Соответственно, происходит и взаимообмен методами, обогащающий обе науки. Обратим внимание, что между их представителями практически нет споров и противоречий. Это свидетельствует о достаточном разграничении предметов изучения и наличии достаточно разных научных «языков» у каждой из этих дисциплин.

Политическая психология достаточно тесно связана с социологической наукой, в особенности с таким ее разделом, как политическая социология. Используя

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

О предмете политической психологии. «В дискуссиях по предмету политической психологии можно выделить несколько существенных моментов. Во-первых, понимание того, что психологические компоненты являются неотъемлемой частью политического процесса, происходило постепенно и отягощалось методологическими крайностями пионерских исследований. Так, работа З. Фрейда и У. Буллита об американском президенте Вудро Вильсоне, написанная еще в 30-х годах, не публиковалась до 1967 года в связи с тем, что были живы некоторые описанные в ней персонажи. Но, когда эта книга все же вышла, даже психологи, принадлежащие к психоаналитическому направлению, нашли содержащиеся в ней методы анализа личности этого политика чрезвычайно упрощенными, устаревшими.

Во-вторых, и работы современных психологов, избирающих своим предметом политическое поведение, политическое мышление или политическую культуру, нередко методологически недостаточно обеспечены и включают в качестве научного инструментария политологические и психологические, статистические и социологические категории и подходы без их должного перевода на язык своей науки.

В-третьих, политико-психологическая проблематика развивается не только в рамках самой этой науки, но и в работах по этнографии, страноведению, экономике, истории, социологии и др. В последние годы появилось немало интересных публикаций, имеющих междисциплинарный характер и раскрывающих закономерности формирования личности в политике, воздействие политической культуры на судьбы государства, влияние исторически сложившегося менталитета на развитие нации и т. д. Все эти проблемы входят в круг исследования психологии политики. Однако не получили пока в ней достаточного освещения и зачастую не осознаются специалистами из смежных дисциплин в их политико-психологическом звучании Как известный герой Мольера, они говорят на политико-психологическом языке, не подозревая об этом».

(*Гозман Л. Я., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов-н/Д : Феникс, 1996. — С. 16–17.)

результаты, получаемые с помощью социологических методов (прежде всего, массовых опросов, методов демоскопии и т. д.), политическая психология обеспечивает их более углубленную интерпретацию и качественный анализ. Это удачно обогащает обе научные дисциплины, хотя и не снимает извечных споров психологов и социологов о роли и значении каждой из наук.

Существуют и тесные связи политической психологии с политической философией. Последняя позволяет понять идейные, содержательные аспекты проявления конкретных психологических механизмов в политике.

Политическая психологии обладает также многочисленными междисциплинарными и межпредметными связями с целым рядом других наук. По ходу книги мы не раз будем обращаться к ним.

Предмет и задачи политической психологии

Предмет политической психологии в целом — это политика как особая человеческая деятельность, обладающая собственной структурой, субъектом и побудительными силами. С точки зрения психологов, политика поддается специальному анализу в рамках общей концепции социальной предметной деятельности, разработанной академиком А. Н. Леонтьевым. Если рассматривать внутреннюю структуру, то политика, как и любая сложная человеческая деятельность, раскла-

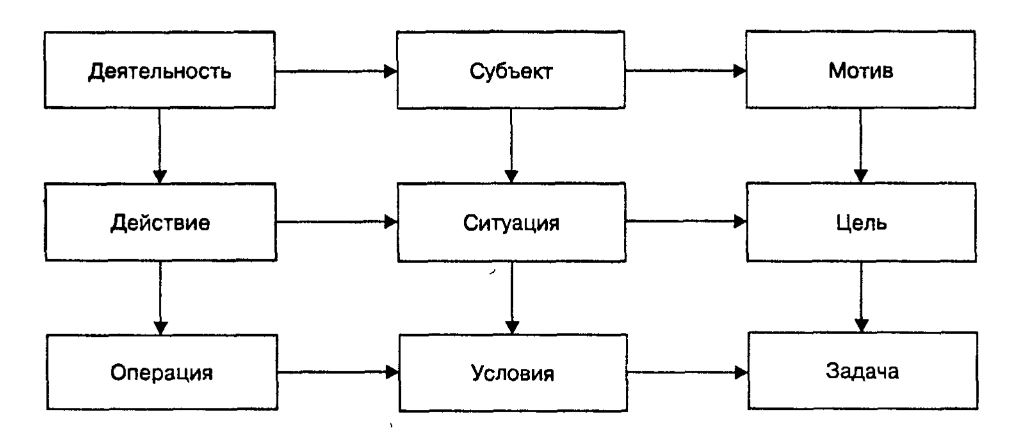


Рис. 1.5. Структура деятельности по А. Н. Леонтьеву

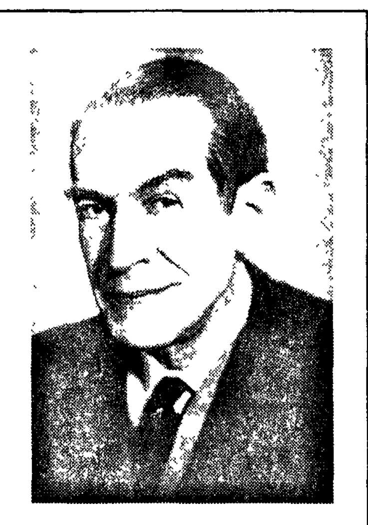
дывается на конкретные действия, а они — на отдельные операции. Деятельности соответствует мотив, действиям — отдельные конкретные цели и ситуации, операциям — задачи, данные в определенных условиях. Соответственно, всей политике как деятельности соответствует обобщенный мотив управления человеческим поведением (его «оптимизации»). Конкретным политическим действиям соответствуют определенные цели согласования (или отстаивания) интересов групп или отдельных индивидов. Наконец, частным политическим операциям соответствуют отдельные акции разного типа, от переговоров до войн или восстаний.

Центральный элемент сложноорганизованного предмета политической психологии — субъект политической деятельности. Субъектом политики как деятельности могут выступать отдельные индивиды (отдельные политики), малые и большие социальные группы, а также стихийные массы. Политика как деятельность в целом, так и ее отдельные составляющие может носить организованный или неорганизованный, структурированный или неструктурированный характер.

В еще более точном выражении, предметом анализа политической психологии являются прежде всего внутренние, психологические механизмы политического поведения людей — субъектов этого поведения, а тем самым, субъектов политики как таковой. При таком понимании определенные проявления человеческой психики, связанные с политической деятельностью, получают и соответствующий ракурс изучения.

Основные задачи политической психологии как науки — достаточно общие для целого ряда гуманитарных наук. История, теория и практика применения политико-психологических знаний позволяют вычленить три основные задачи. В определенной степени они развивались исторически и соответствуют трем этапам развития политической психологии. Задачи тесно связаны с основными функциями науки. Первой задачей было и до сих пор остается понимание психологических компонентов в политике, осмысление роли «человеческого фактора» в политических процессах и их «субъективной стороны». С этой задачей связана аналитическая функция науки. Второй задачей, как бы надстраиваемой над первой, постепенно стало предвидение дальнейшей роли человеческого фактора

ИМЕНА



Леонтьев Алексей Николаевич (1903–1979) — выдающийся отечественный психолог и философ. Один из трех (Л. С. Выготский и А. Р. Лурия) основоположников теории социальной предметной деятельности как методологической основы отечественной психологии. В 1930-е годы — лидер Харьковской психологической школы. Затем — создатель Московской психологической школы, получившей его имя. Основатель (1966) и до последних дней жизни бессменный декан факультета психологии МГУ им. М. В. Ломоносова. Академик АПН СССР. Автор многочисленных трудов по общей и, отчасти, социальной психологии. В своих основных трудах («Проблемы развития психики», «Деятельность. Сознание. Личность») разработал фундаментальную общепсихологическую концепцию деятельности. Предложенная им общеметодологическая структура деятельности (деятельность — действие — операция), соотнесенная со структурой мотивации (мотив — цель — условия), позволяет продуктивно рассматривать практически все психические явления и сферы деятельности человека.

и, в целом, всех психологических аспектов политики. Ее выполняет прогностическая функция науки: мало понять сущность явления — необходимо прогнозировать его развитие. Наконец, третьей задачей, которая вытекает из первых двух, является модификация, изменение явления. С ней связана функция контрольно-управленческого влияния на политическую деятельность. Мало понять, мало спрогнозировать — надо еще и направить развитие в желаемую сторону.

Частные задачи политической психологии определяют многообразие существующих в ней научных концепций. Как уже отмечалось выше, политическая психология — достаточно молодая наука, которая формально была признана в 1968 году.



Рис. 1.6. Основные задачи и функции политической психологии

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Структура деятельности. «Отдельные конкретные виды деятельности можно различать между собой по какому угодно признаку: по их форме, по способам их осуществления, по эмоциональной напряженности, по их временной и пространственной характеристике, по их физиологическим механизмам и т. д. Однако главное, что отличает одну деятельность от другой, состоит в различии их предметов. Ведь именно предмет деятельности и придает ей определенную направленность. По предложенной мной терминологии предмет деятельности есть ее действительный мотив. Разумеется, он может быть как вещественным, так и идеальным, как данным в восприятии, так и существующим только в воображении, в мысли. Главное, что за ним всегда стоит потребность, что он всегда отвечает той или иной потребности.

Итак, *понятие деятельности необходимо связано с понятием мотива*. Деятельности без мотива не бывает; "немотивированная" деятельность — это деятельность, не лишенная мотива, а деятельность с субъективно и объективно скрытым мотивом. Основными "составляющими" отдельных человеческих деятельностей являются осуществляющие их *действия*. Действием мы называем процесс, подчиненный представлению о том результате, который должен быть достигнут, т. е. процесс, подчиненный сознательной цели. Подобно тому, как понятие мотива соотносится с понятием деятельности, понятие цели соотносится с понятием действия. Возникновение в деятельности целенаправленных процессов — действий исторически явилось следствием перехода к жизни человека в обществе. Деятельность участников совместного труда побуждается его продуктом, который первоначально непосредственно отвечает потребности каждого из них. Однако развитие даже простейшего технического разделения труда необходимо приводит к выделению как бы промежуточных, частичных результатов, которые достигаются отдельными участниками коллективной трудовой деятельности, но которые *сами по себе* не способны удовлетворить их потребности. Их потребность удовлетворяется не этими "промежуточными" результатами, а долей продукта их совокупной деятельности, получаемой каждым из них в силу связывающих их друг с другом отношений, возникающих в процессе труда, т. е. отношений *общественных*.

<...> цели не изобретаются. Не ставятся субъектом произвольно. Они даны в объективных обстоятельствах. <...>

Всякая цель — даже такая, как "достичь пункта N", — объективно существует в некоторой предметной ситуации. Конечно, для сознания субъекта цель может выступить в абстракции от этой ситуации, но его *действие* не может быть абстрагировано от нее. Поэтому помимо своего интенционального аспекта (*что* должно быть достигнуто) действие имеет и свой операционный аспект (*как*, каким способом это может быть достигнуто), который определяется не самой по себе целью, а объективно-предметными условиями ее достижения. Иными словами, *осуществляющееся* действие отвечает задаче; задача и есть цель, данная в определенных условиях. Поэтому действие имеет особое качество, особую его "образующую", а именно способы, какими оно осуществляется. Способы осуществления действия я называю *операциями*».

(*Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Политиздат, 1975. — С. 102–107.)

До этого политическая психология в значительной мере представляла собой набор отдельных, подчас несистематизированных фактов, наблюдений, догадок, часто не имевших под собой общей основы. Соответственно, во многом случайными, часто несопоставимыми были ее многочисленные конкретные задачи — от рекомендации по ведению конкретной избирательной кампании до прогнозирования развития международных, геополитических проблем. Разными, иногда несопоставимыми, были и предлагавшиеся в рамках этих концепций решения. Во многом консолидации мешала нерешенность методологических проблем. С одной стороны, это было плохо, так как тормозило унификацию подходов и строительство

единообразного научного здания. С другой стороны, это было превосходно, так как сохраняло и даже стимулировало плюрализм разных научных подходов.

Описанный выше деятельностно-поведенческий подход представляет собой достаточно удобные и широкие рамки для консолидации политической психологии. Однако его все-таки трудно считать адекватной конкретно-методологической основой науки. Это общая, подчас слишком широкая методологическая основа. С точки зрения конкретной, научной методологии, политическая психология до сих пор отличается выраженным эклектизмом прагматической направленности. Особенности изучаемого политическим психологом объекта и соображения практического удобства исследователя (в том числе, включая даже его субъективные предпочтения) очень часто диктуют выбор способа теоретической интерпретации получаемых результатов.

Будучи с самого начала лишенной собственной концептуально-методологической базы, политическая психология долгие годы шла по пути непрерывного самоформирования за счет синтетического соединения, а подчас и просто эклектического заимствования концепций и методов из разных школ и направлений западной психологии — начиная от самого ортодоксального психоанализа и кончая самыми современными вариантами бихевиоризма и когнитивных теорий. Все они на разных этапах легко обнаруживаются в политической психологии. С точки зрения непосредственной научной методологии, среди всего многообразия концепций в современной политической психологии можно выделить две доминирующие ориентации: «системно-структурную» и «гуманистическую».

«Системно-структурная» концептуальная тенденция представлена в политической психологии в исследованиях, которые исходят из идей структурного функционализма и системной теории политики как одной из его разновидностей. Наиболее активно данная тенденция развертывалась в теориях «политической поддержки» и в ролевых теориях. Сюда следует отнести также идеи критического рационализма и бихевиоризма (включая направления, исследовавшие политику с позиций «конвенционального», радикального и социального бихевиоризма). Так отражаются запросы той части практической политики, которая стремится «отладить» современный западный политический механизм, в целом считая его достаточно гомогенным и вполне устойчивым. Психология участников политического процесса интересует их потому, что они стремятся оптимизировать адаптацию человека к существующему социально-политическому порядку. Для этого направления характерна «заданность» исследовательских подходов и, соответственно, получаемых результатов — в частности, в силу явного акцента на социально-охранительную функцию политической психологии. Политико-психологическое знание используется данным направлением для оправдания существующего политического устройства. Философские основания большинства этих концепций относятся к сциентизму и технократизму, опираются на веру в возможность чисто инженерного подхода к человеку в политике на основе применения новейших научных достижений («новых технологий») в плане управления им. Эти внешне новейшие, а на деле давно используемые модификации позитивистско-утилитаристской политической теории являются продолжением классической традиции, у истоков которой стоял еще Т. Гоббс.

«Гуманистическая» концептуальная тенденция представлена в политической психологии антипозитивистским направлением, в русле которого активно разрабатываются теоретические конструкции когнитивизма, «гуманистической психологии», неофрейдизма и символического интеракционизма. Основой данных течений является антисциентистская, часто иррационалистическая философия антропологического толка. В эмпирические политико-психологические исследования эти идеи проникли из культурной антропологии, психоанализа и социального бихевиоризма Дж. Мида и Ч. Кули. В настоящее время в этой части политической психологии в качестве методологической основы достаточно серьезно укоренился «инстинктивизм» фрейдистского понимания человека, идеи подсознательной идентификации личности со «своей» политической партией, а также общее иррационалистическое видение природы человека. Данные методологические постулаты дают неоднозначные результаты в зависимости от политических установок исследователей. Так, например, психоанализ в истории политической психологии представлен как в откровенно правых идеях Г. Лассуэлла, так и в радикальных построениях «новых левых». В конечном счете, политические психологи часто поступают по принципу «что нашли, то и сгодилось». Увлеченность конкретными исследованиями и прикладными заказами как бы избавляет их от необходимости специальной проработки методологических задач. В соответствии с личными пристрастиями и симпатиями исследователя выбирается та или иная, удобная ему теоретическая схема. Причина этой методологической «всеядности» все та же — отсутствие собственной методологической базы, собственного понимания политики и ее психологических механизмов. Именно поэтому методологические вопросы были и продолжают оставаться в центре внимания наиболее серьезных политических психологов.

Основные объекты, проблемы и методы политической психологии

Двойное, политико-психологическое происхождение нашей науки привело к двум способам обобщения и группирования ее конкретных объектов. Внутри политики принято выделять три основные сферы объектов политической психологии. В рамках психологического анализа выделяют четыре основных круга и пятую «межкруговую» группу проблем..

При рассмотрении объектов политической психологии их внешнее многообразие укладывается в три основные сферы. Хотя совокупность конкретных объектов, изучением которых занимается политическая психология, крайне широка. В области политики к ней относится все, что так или иначе содержит «психологические аспекты» и к чему причастен «человеческий фактор». От психологии лидерства до поведения толпы; от интриг в малой группе руководящего органа страны до стихийного панического поведения; от партийной принадлежности до полной аполитичности, и т. д., и т. п.

Однако задачи, выдвигаемые политической практикой, сказываются на динамике развития политической психологии. На первое место выдвигаются то одни, то другие функциональные проблемы. Именно по функциональной направленности

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Общество и политические науки. «В нашей стране в условиях существования тоталитарного политического режима — сталинизма и при всех последующих трасформированных "измах" не было, да и сейчас еще нет, настоятельной потребности общества и государства в становлении и развитии политической науки. Несомненно правы те авторы, которые утверждают, что в таком обществе, как наше, общественные науки были обязаны в основном комментировать и оправдывать принимаемые властями политические решения, содействовать возведению общественно-демократического фасада для авторитарно-бюрократической системы, и не отводилось самостоятельного места ни для политической социологии, ни для социальной психологии, ни тем более для политической науки. Поэтому последняя длительное время и больше, чем социология и социальная психология, испытывала к себе недоверие и даже враждебность как со стороны представителей признанных общественных дисциплин, так и со стороны официальных лиц».

(По: *Пискотин М. И., Смирнов В. В.* Политическая реформа и политическая наука. — Советское государство и право. — 1990. — № 1 — С 4–6.)

политическую психологию можно разделить на три основных раздела. Проблематику первого раздела составляют вопросы внутренней политики, проблематика второго раздела — сфера международных отношений и внешней политики. В последние годы за счет запросов практики и инвестирования средств активно развивается третий раздел — военно-политическая психология, которая стала претендовать на функциональную автономию.

В рамках политической психологии внутренней политики исследуется психология личности «политического человека», а также проблемы политической социализации и социальных установок как психологических характеристик, через которые раскрывается личность в политике. Формы связи «интрапсихических детерминант» с политическими процессами прослеживаются через анализ проблем лидерства, проявлений политического недовольства, антиправительственных выступлений, поведения на выборах, расовых волнений и т. д. Психология личности «политического человека» рассматривается в двух аспектах. В одном из них эпицентром выступает личность лидера — исследуются психологические особенности конкретных государственных, политических и общественных деятелей. Основоположником данного направления был еще З. Фрейд, создавший первый психобиографический портрет «28-го президента США» В. Вильсона. Транс-

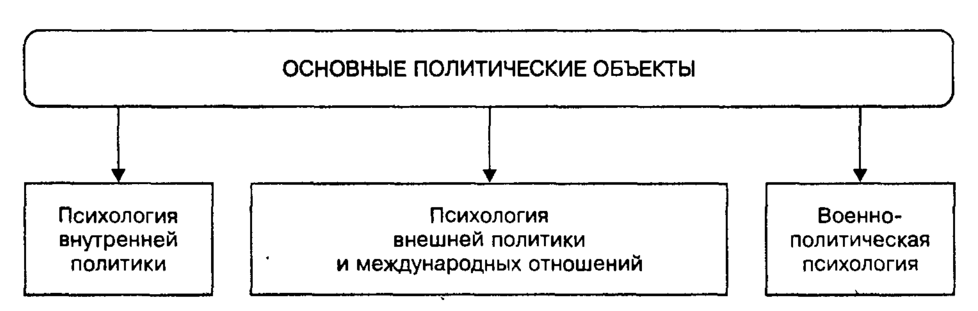


Рис. 1.7. Основные политические объекты политической психологии

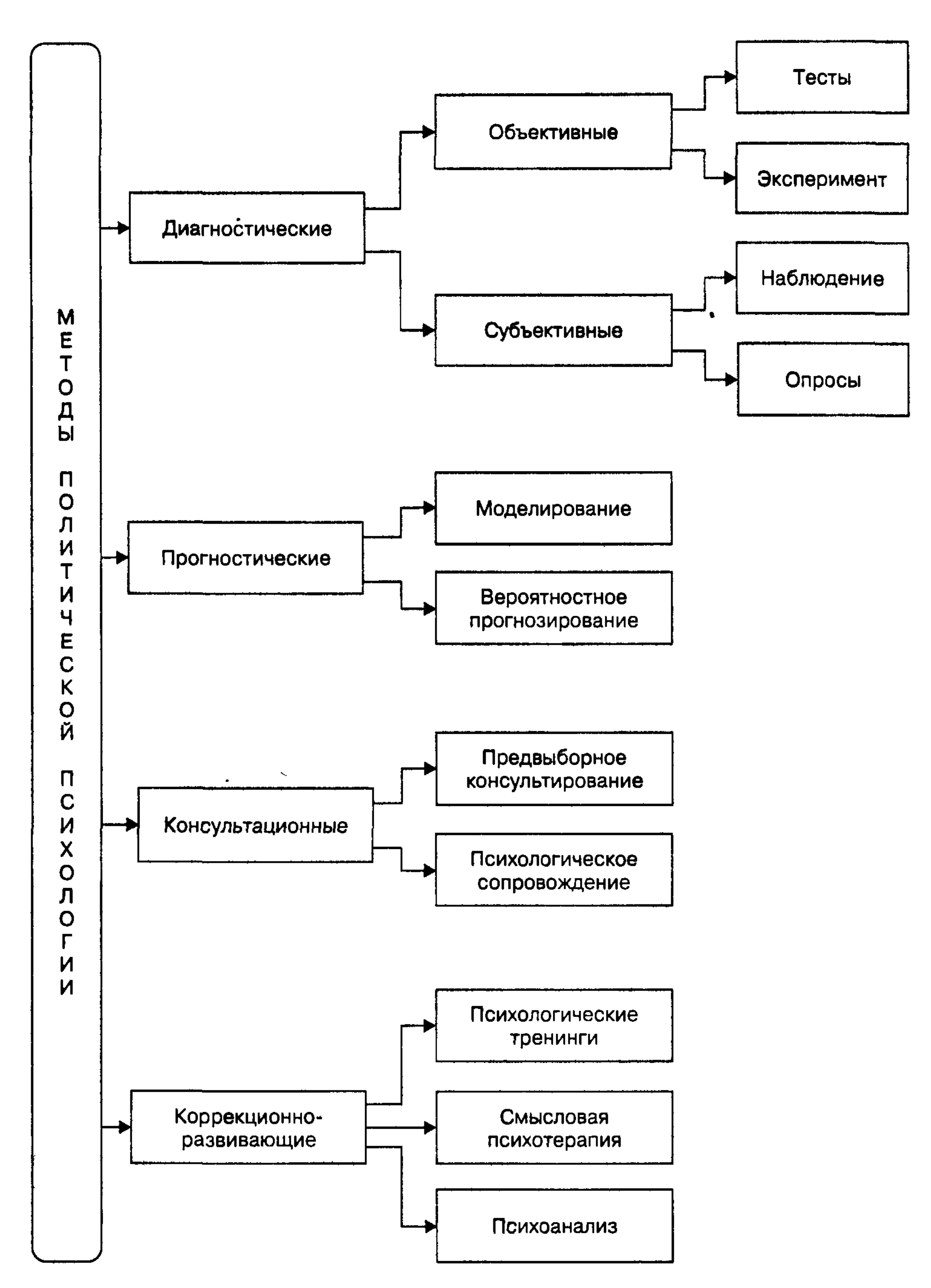


Рис. 1.8. Основные объекты политической психологии

формировавшись в психоисторию, оно обогатилось и иными, не только психоаналитическими подходами. В ее рамках активно исследуются механизмы мотивации политического поведения; способы принятия политических решений; особенности политического мышления; политико-психологические механизмы влияния на различные социальные группы и слои населения; особенности «обаяния» лидера и т. д.

В другом аспекте, личность рассматривают в качестве рядового участника политических процессов или члена определенных социальных групп. Таким образом, исследуется целый ряд проблем. Сюда относится, в первую очередь, степень вовлеченности «среднего человека» в политику — например, «апатичность», «конформность» или, напротив, «политическая активность». Здесь же исследуются конкретные типы политической вовлеченности (например, «лидер», «присоединившийся», «принимающий решения» или простой «исполнитель»). Отдельные разделы изучают «качество» участия в политической деятельности (гибкость, ригидность позиций, творческий подход), ролевые ориентации личности, механизмы «привязанности» к политической системе (так, например, западными политическими психологами выделяются «сентиментальный» и «инструментальный» виды лояльности) и т. д.

Социальные установки и стереотипы изучаются политической психологией в качестве ведущих механизмов политического поведения и рассматриваются как организованная предрасположенность личности к определенному восприятию ситуации, ее оценке и последующим действиям. Установка включает в себя когнитивную ориентацию, эмоциональное отношение и готовность к некоему действию, т. е. активно-действенное отношение субъекта к политическим объектам — партиям, движениям, деятелям, проблемам и т. д. В последние годы отличительной особенностью изучения установок в рамках.политической психологии стало стремление не просто описать, но раскрыть механизмы их формирования, предсказать направленность их изменений и выработать методы целенаправленного воздействия.

Политическая психология внешней политики и международных отношений исходит из того, что психологическая наука имеет хотя и ограниченное, но достаточно важное значение в теории и практике международных отношений. В наше время невозможно игнорировать или принижать в политике роль личности лидеров государств, общественного мнения, пропаганды, ситуативных факторов и вызываемых ими психологических последствий. Все они в большей или меньшей степени стали объектами политико-психологического анализа. В центре данной проблемы находится изучение политической элиты разных стран (личностей и групп, принимающих решения, имеющие международное значение), а также «общественность», большие социальные и национально-этнические группы, массы в целом — как силы, способные оказать влияние на элиту. Детально исследуются проблемы конфликтов, как в теоретическом, так и в прикладном планах, механизмы принятия внешнеполитических решений, процессы влияния тех или иных акций элиты на общественное мнение и, наоборот, воздействия общественного мнения на позиции элиты, психологические механизмы ведения переговоров и урегулирования противоречий и т. д. В общем виде, предметом этого направления является «человеческий фактор международных отношений».

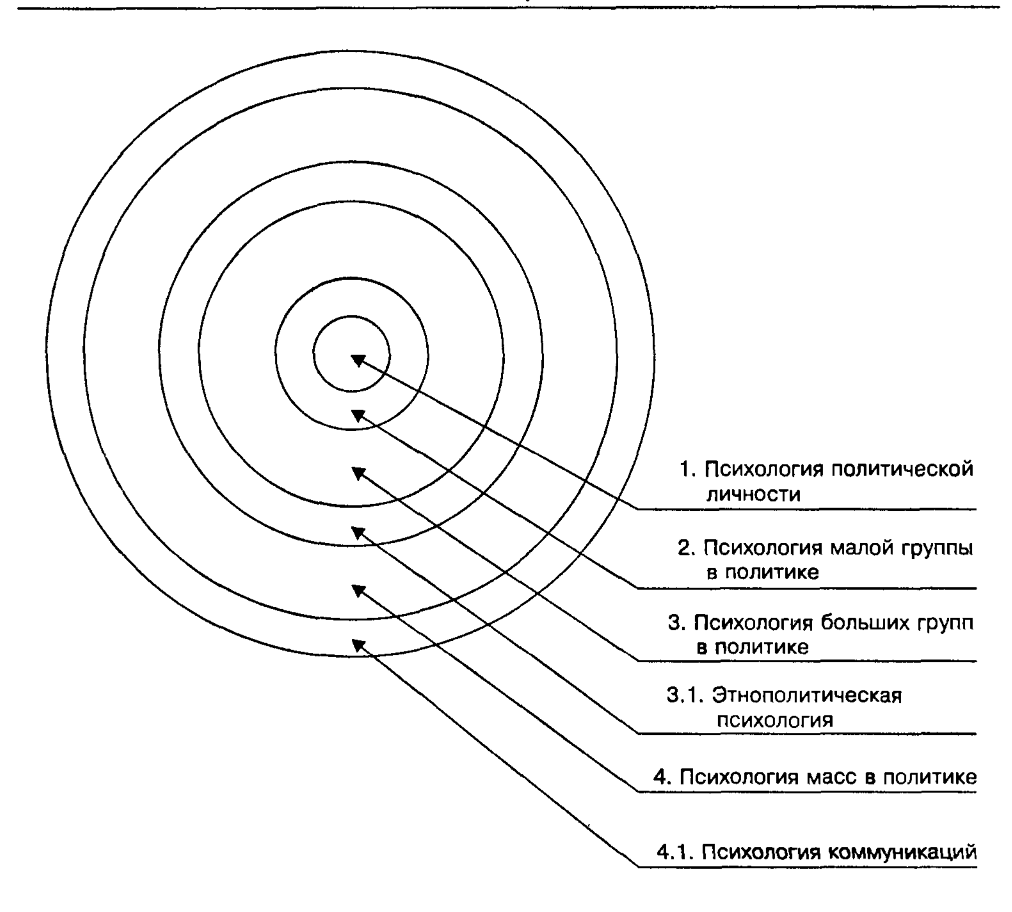


Рис. 1.9. Основные психологические объекты политической психологии

Исследования такого рода носят, прежде всего, прикладной характер. Предполагается, что знание «психополитических дисциплин» позволяет прогнозировать проявления человеческого фактора во внешней политике.

Наиболее известным примером такого рода является работа группы американских психологов, удачно прогнозировавших в свое время поведение Дж. Кеннеди и Н. С. Хрущева в период урегулирования «карибского кризиса» (в частности, ход прямых переговоров лидеров двух стран по так называемой «горячей линии» между московским Кремлем и вашингтонским Белым Домом). Ученые дали весьма полезные рекомендации, которые способствовали урегулированию ядерного противостояния между двумя сверхдержавами прежде всего на политико-психологическом уровне.

Помимо политико-психологического моделирования, часто используемым подходом является психологика. Это изучение искажений логического хода мысли, которые часто возникают под влиянием эмоций, стереотипов, а также ситуативных факторов. В их число может входить множество разных моментов: от межличностных отношений представителей элиты и обстановки в помещении, где

ведутся, например, переговоры, до особенностей отношений между странами, вариантов «группового мышления» элиты, национальных особенностей в восприятии тех или иных ситуативных акций пропаганды и т. д. Практическая ценность данного направления состоит в возможности политико-психологического моделирования всех изучаемых моментов и учета их влияния во внешнеполитической деятельности.

В рамках военно-политической психологии делают акцент обычно на вопросы борьбы с реальными и потенциальными противниками, армиями, партизанами и «мятежниками», террористами. Это включает в себя изучение целого ряда моментов: например, особенностей личности их лидеров. Сюда же относится практическая разработка психологических механизмов предательства, отработка подрывных психологических мероприятий, разработка специальных операций, совершенствование тактики и техники допросов, механизмов ведения психологической войны в разных форматах. Важное место занимает так называемая «психологическая война».

Достаточно беглый обзор основных объектов политической психологии показывает, что современная наука представляет собой разрозненный конгломерат теоретических представлений и разнообразных прикладных исследований, причем носящих достаточно спонтанный характер. Процесс создания политической психологии отличается от традиционного, когда складывающаяся наука сама предлагает своеобразный «прейскурант» возможностей и доступных ей объектов исследования. Это объясняется прагматическими истоками, прежде всего, западной политической психологии, прямо зависящей от политической практики. В рыночных условиях типичный путь развития науки: практика ставит конкретные задачи, а решающие их ученые бобщают исследования и формируют за счет этого новую науку.

Тем не менее, после неизбежного этапа экстенсивно неразборчивого освоения политики, для политической психологии наступил следующий этап. Основные объекты науки выстроились уже в соответствии с их психологическим содержанием. От внешнего, политического, наука перешла к внутреннему, психологическому освоению своих объектов.

При рассмотрении объектов политической психологии их внешнее многообразие укладывается в четыре основных круга и пятую «межкруговую» группу проблем. Идя по пути поиска психологических компонентов реальных политических проблем, то есть следуя привычной логике «подстраивания» психологической гносеологии к политической онтологии, в политической психологии выделяются пять самостоятельных групп содержательных проблем. Выстроив их в порядке актуальности, из совокупности разнородных объектов политики мы получим системно сконструированный предмет политической психологии.

Схематически это можно изобразить в виде своеобразной «мишени», образованной несколькими концентрическими окружностями, в которую как бы «стреляет» политический психолог. Центр «мишени» — проблема личности. Следующий круг — проблемы малых групп. Далее — проблемы больших групп. Наконец, завершающий, самый широкий — проблемы психологии масс в политике.

На «стыках» между окружностями — проблема связи между ними, психология коммуникационных процессов.

Методические проблемы представляют собой особую важность для науки. Среди них, для начала, подчеркнем лишь самое главное (подробнее они будут рассмотрены в последующих главах). Наиболее распространенные исследовательские приемы и методы политической психологии взяты из психологии. Это методы наблюдения, конкретно-ситуационного анализа, тестирования, психологического моделирования, сценарного поведенческого прогнозирования и т. д. Часть методов заимствована из социологии (в частности, разнообразные варианты опросных методов). Часть методов берется из политологии (например, метод сравнительного историко-политологического анализа, метод сценарного моделирования и прогнозирования, в разных модификациях). Такое методическое разнообразие создает для развития науки проблемы, которые будут специально рассмотрены в дальнейшем.

Главной особенностью политической психологии является комплексный, синтетический подход к выбору приемов и созданию «кумулятивных» комплексных методик для конкретного исследования. Это позволяет в максимальной степени

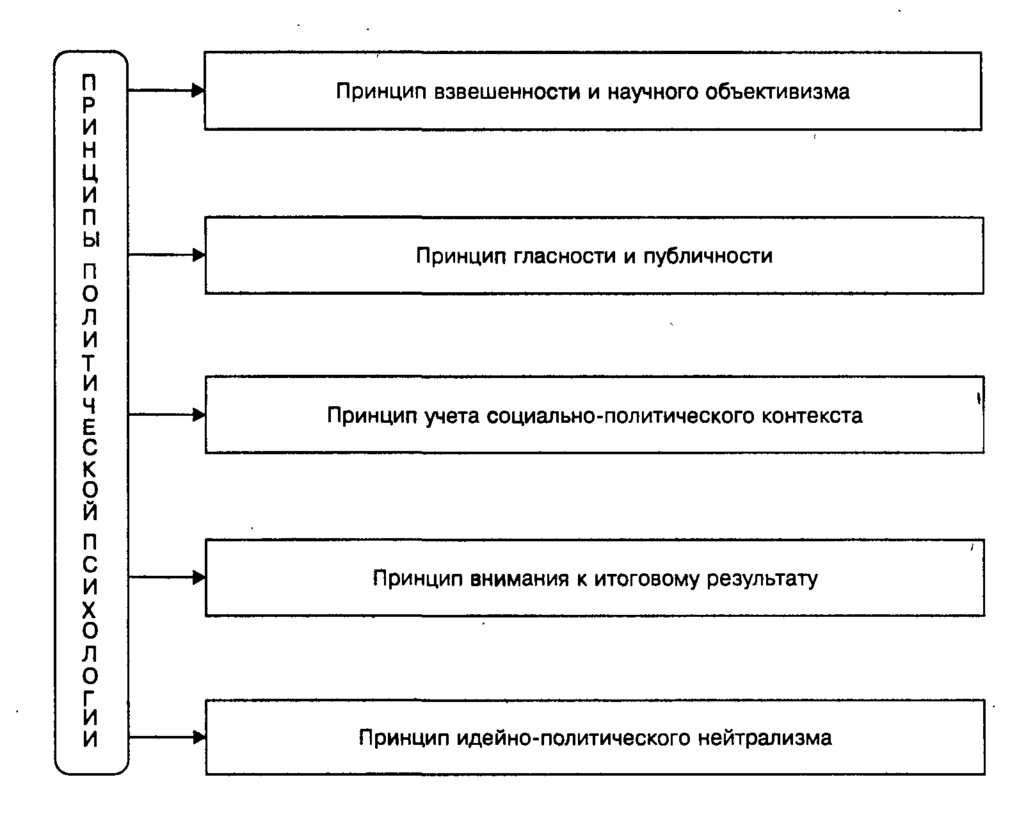


Рис. 1.10. Основные методы политической психологии

соединять достоинства и минимизировать недостатки отдельных процедур, заимствуемых из разных научных сфер. Это — развитие общенаучного системного метода. Политическая психология исходит из того, что специфическим для политико-психологического анализа является не наличие какого-то конкретного методического приема, а присутствие специфической политико-психологической интерпретационной схемы. Такая схема позволяет осуществить не только «первичную», но и «вторичную» переработку информации, извлечь и переосмыслить именно те данные, которые наиболее точно укладываются в категориально-понятийную систему координат политической психологии и решают конкретные исследовательские задачи.

Особая сторона методических проблем — их прикладное использование в политической практике. Тонкая грань отделяет науку от непосредственного политического действия. Практическое использование политической психологии связано, в первую очередь, с возможностями учета политико-психологического знания при кратко- и долгосрочном прогнозировании политических процессов, а также при выработке стратегии и тактики, при принятии и осуществлении политических решений на различных уровнях. Практическое значение политической психологии также связано с системой воздействия на людей — в частности, со сферой массовых информационных процессов. Постепенное изучение политической психологии как науки позволит более подробно узнать и освоить приемы и методы политико-психологического исследования, увидеть возможности их прикладного использования.

Основные принципы политической психологии

Современная политическая психология вбирает в себя все лучшие достижения как западной, так и отечественной науки. В качестве самостоятельного, междисциплинарного по генезису, но достаточно автономного направления конкретных исследований наука исходит из пяти основных принципов.

Это не только научные, исследовательские принципы, а этические постулаты. Опыт показывает, насколько велико практическое значение политической психологии. Образно говоря, она может быть использована в реальной политике как особое, психологическое «оружие». Подчас так и происходит. Однако именно в этот момент исчезает политическая психология как объективная наука, как набор знаний, которыми могут пользоваться все без исключения нуждающиеся в них люди и силы. Для того чтобы этого не происходило, выработан набор базовых принципов — своего рода «клятва Гиппократа» для политических психологов.

Разумеется, не будем абсолютизировать их значение — и врачи не всегда свято соблюдают свою клятву. Данные принципы следует рассматривать, прежде всего, как некоторые рамки, которых желательно придерживаться политическому психологу в своей работе для того, чтобы сфера его занятий продолжала развиваться как серьезная, объективная наука. Таких основных принципов — пять.

Принцип взвешенности и научного объективизма учит, что эпицентром политико-психологического исследования должна быть «зона взаимодействия политических

и психологических явлений». Попытки отклонения в ту или иную сторону чреваты методологической опасностью редукционизма, то есть сведения сложных политико-психологических реалий либо к узко-политическому, либо к упрощенно-психологическому объяснению. Это опасно не только в теоретическом, но и в практическом отношении.

Принцип гласности и публичности утверждает, что центральное место в политико-психологических исследованиях всегда должны занимать наиболее значимые и актуальные проблемы, к которым привлечено внимание общественности. Помимо того, что, участвуя в их решении, политическая психология оказывается наиболее полезной обществу, гласность и публичность результатов исследований служат дополнительным препятствием для их использования в социально-эгоистических, антиобщественных, а иногда и просто криминальных целях.

Принцип учета социально-политического контекста декларирует необходимость уделять максимально возможное внимание политическому и социальному контексту анализируемых явлений. Недооценка контекста ставит под сомнение надежность получаемых выводов и может породить опасные для общественно-политического развития рекомендации. Хотя переоценка контекста подчас тоже бывает опасной. Для разрешения данного противоречия эксперты предлагают использовать максимально широкий набор исследовательских процедур и приемов сбора данных. Опора на методический плюрализм и разнообразие — не только подчас неизбежна, но иногда и весьма продуктивна. В конечном счете, это способствует расширению объяснительных возможностей науки.

Принцип внимания к итоговому результату постулирует, что необходимо исследовать не только конкретные результаты влияния психологических факторов на политику, но и сам процесс формирования политических явлений и процессов, а также потенциальные тенденции их развития. Это, естественно, в еще большей степени обеспечивает содержательную широту политико-психологических исследований.

Принцип нейтрализма исходит из того, что современная политическая психология весьма терпима в отношении оценок как внешней, так и внутренней политики. То есть нейтрально характеризует поведение людей в тех или иных политических ситуациях или их отношение к системе политических учреждений и организаций общества. Это политически и идеологически нейтральная наука. Любые попытки превратить ее в средство политического и идеологического обслуживания немедленно уничтожают ее как науку.

Почти тридцать пять лет назад было сформулировано: «Из всех междисциплинарных взаимоотношений, которые являются практически важными для политической науки, наиболее важна взаимосвязь между политикой и психологией. Для современного автора это является аксиомой» [1]. В следующем десятилетии повторили: «политическая наука и политика не могут развиваться без психологии» [2]. Этот вывод ныне не оспаривается никем.

---

[1] *Catlin G.* Systematic politics. — Toronto: The Free Press, 1962. — С. 38.

[2] *Davies J. C.* Where from and where to? // Handbook of political psychology. — San Francisco: Jossey-Bass, 1973. — С. 29.

Выводы в виде конспекта

1. Политическая психология — междисциплинарная наука, созданная на стыке политологии и социальной психологии. Ее главная задача состоит в анализе психологических механизмов политики и выработке практических рекомендаций по оптимальному осуществлению политической деятельности на всех уровнях.

2. Развитие современной политической психологии надо рассматривать с двух сторон. С одной стороны, уже достаточно давно в западной науке исследовались психологические аспекты политики, а в 1968 году политическая психология была официально «узаконена в правах». С другой стороны, с середины 1980-х годов началось строительство отечественной «психологии политики» как отдельного направления внутри системно организованной политологии. Постепенно идейно-терминологические противоречия, разграничивавшие эти два направления, сгладились, и сегодня мы имеем дело с единой политической психологией. Сглаживание противоречий и становление единой науки было обеспечено общими методологическими основаниями. Западная политическая психология давно развивалась в рамках поведенческого подхода, у истоков которого стояли Ч. Мерриам и Г. Лассуэлл. Обладая определенными недостатками, данный подход имел и ряд бесспорных достоинств. Главной задачей поведенческого подхода стало изучение диалектики влияния объективных условий на внутреннюю мотивацию и, в обратном порядке, внутренних побудительных сил, через человеческое поведение, на внешние условия.

3. В отечественной науке близким к поведенческому оказался деятельностный подход. С его точки зрения, политика есть определенная человеческая деятельность со своими мотивами, целями и результатами. Главным мотивом и, при успехе, результатом этой деятельности является согласование интересов разных человеческих групп и отдельных индивидов. Достигая этих результатов и обретая свои формы в тех или иных политических институтах, политика как особая деятельность наполняет собой политические процессы — как содержание, наполняя форму, «застывает» в ней. Исходя из этого, можно говорить о двух базовых подходах к изучению политики как деятельности. Во-первых, об институциональном подходе — с его выраженным акцентом на политические институты (результаты определенной деятельности). Во-вторых, о процессуальном подходе с не менее выраженным акцентом на политические процессы (процесс этой деятельности).

4. Предмет политической психологии в целом — это политика как особая человеческая деятельность, обладающая собственной структурой, субъектом и побудительными силами. Как особая деятельность политика поддается специальному анализу в рамках общей концепции социальной предметной деятельности А. Н. Леонтьева. Если рассматривать внутреннюю структуру, то политика как деятельность разлагается на конкретные действия, а они, в свою очередь, — на отдельные операции. Деятельности в целом соответствует мотив, действиям — отдельные конкретные цели, операциям — задачи, данные в определенных условиях. Соответственно, всей политике как деятельности соответствует обобщенный мотив управления человеческим поведением (его «оптимизации»). Конкретным действиям соответствуют определенные цели согласования интересов групп или

отдельных индивидов. Частным операциям соответствуют отдельные акции, от переговоров до войн или восстаний.

Субъектами политики как деятельности могут выступать отдельные индивиды (отдельные политики), малые и большие социальные группы, а также массы. Политика как деятельность в целом, так и ее отдельные составляющие может носить организованный или неорганизованный, структурированный или неструктурированный характер.

5. История, теория и практика позволяют вычленить три основные задачи, решаемые политической психологией как наукой. Первая задача — анализ психологических компонентов в политике, понимание роли «человеческого фактора» в политике. Второй задачей является прогнозирование роли этого фактора и, в целом, психологических аспектов политики. Третьей задачей, вытекающей из первых двух, становится управленческое влияние на политическую деятельность со стороны ее субъективного фактора.

6. Конкретные политические объекты политической психологии лежат в трех основных сферах. Во-первых, это политическая психология внутриполитических отношений. Во-вторых, политическая психология внешней политики и международных отношений. В-третьих, претендующая на самостоятельный статус военно-политическая психология.

В качестве приоритетных выделяются следующие основные проблемы политической психологии. Первая группа — проблемы методологии, методов и фундаментальных принципов науки. Вторая группа — проблемы психологических механизмов массовых форм политического поведения. Третья группа — проблемы психологии малых групп как элемента политических процессов и явлений. Четвертая группа — проблемы становления личности как участника политических процессов на разных уровнях.

В ином измерении, политическая психология выстраивает генерализованный объект своего внимания на четырех уровнях, соответствующих уровням социальной организации субъекта политики. Первый уровень — анализ психологии личности в политике, как лидеров, так и рядовых участников.

Второй уровень — анализ психологии малой группы, включая психологические механизмы действий различного рода элитных групп, фракций, клик, групп давления и т. п. К нему относятся формальные и неформальные отношения лидера с ближайшим окружением; психология взаимоотношений внутри малой группы и ее связей с внешним окружением; психология принятия решений в группе и целый ряд связанных с этим проблем.

Третий уровень — анализ психологии больших социальных групп (классы, страты, группы и слои населения) и национально-этнических общностей (племена, нации, народности). Здесь речь идет о политико-психологических механизмах крупномасштабного давления больших «групп интересов» на принятие политических решений типа, скажем, политических забастовок, этнических и межэтнических конфликтов и т. п.

Четвертый уровень — анализ психологии масс и массовых политических настроений. Здесь анализируются проблемы массовых политических организаций и движений. Здесь же располагаются и массовые коммуникационные процессы.

Важнейшая роль принадлежит массовым психологическим явлениям. К этому уровню относится поведение толпы, «собранной» и «несобранной» публики, массовая паника и агрессия, другие проявления так называемого «стихийного» поведения.

7. Политическая психология основывается на определенных принципах. Во-первых, эпицентром исследования должна быть зона взаимодействия политических и психологических явлений. Попытки отклонения в ту или иную сторону опасны редукционизмом. Во-вторых, центральное место в исследованиях должны занимать наиболее значимые и актуальные проблемы, к которым привлечено внимание общественности: гласность — препятствие для их использования в антиобщественных целях. В-третьих, необходимо уделять максимальное внимание политическому и социальному контексту исследуемых явлений, используя для его понимания все возможное разнообразие методических процедур. Такой плюрализм расширяет объяснительные возможности науки. В-четвертых, необходимо исследовать не только результаты влияния психологических факторов на политику, но и сам процесс формирования тех или иных политических явлений и процессов, и тенденции их развития. Это гарантия содержательной широты исследований. В-пятых, современная политическая психология терпима в отношении оценок как внешней, так и внутренней политики. Она нейтральна в идеологическом плане.

Контрольные вопросы

1. Расскажите об основных политико-психологических феноменах так, как вы их себе представляете.
2. Объясните, что такое «политический менталитет» и почему использование понятий такого рода недостаточно продуктивно в политической психологии.
3. Что такое поведенческий подход в политической психологии?
4. Обрисуйте основные достоинства и недостатки поведенческого подхода.
5. Как вы понимаете деятельностный принцип в политической психологии?
6. Опишите принципиальную структуру политической деятельности.
7. Расскажите о психологических корнях политической психологии.
8. Расскажите о политологических корнях политической психологии.
9. Дайте определение политической психологии как науки.
10. Охарактеризуйте основные и частные задачи политической психологии.
11. Что можно отнести к политическим объектам политической психологии?
12. Как группируются психологические объекты политической психологии?
13. Назовите пять основных принципов политической психологии, и расшифруйте их.
14. Проиллюстрируйте смысл основных принципов политической психологии на конкретных примерах современных исследований.

Рекомендуемая литература

1. *Гозман А. Я., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов н/Д.: Феникс, 1996.

2. *Дилигенский Г. Г.* Социально-политическая психология. — М.: Новая школа, 1996.

3. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Политиздат, 1975.

4. *Ольшанский Д. В.* Политическая психология // Психологический журнал. — 1992. — № 2.

5. *Ольшанский Д. В.* Основы политической психологии. — М.: Академический проект, 2001.

6. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики: Хрестоматия по политической психологии. — М.: Академический проект, 2001. — Тема 1. Политическая психология как наука.

7. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2002.

8. Политическая психология. — М.: Академический проект, 2001.

9. Политология: энциклопедический словарь. — М.: изд-во Моск. коммерч. ун-та, 1993.

10. *Рощин С. С.* Политическая психология // Психологический журнал. — 1981. — № 1.

11. *Шестопал Е. Б.* Психология политики. — М.: ИОН, 1989.

12. *Юрьев А. И.* Введение в политическую психологию. — Л.: изд-во ЛГУ, 1992.

13. Handbook of Political Psychology // Ed. by J. Knutson. — San Francisco: Jossey-Bass, 1973.

14. Political Psychology: Contemporary Problems and Issues // Ed. by M. Hermann. — San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

Глава 2 Основные понятия, категории и феномены

Краткое содержание

Основные понятия и категории как логический и методологический аппарат политической психологи, ее собственный научный «язык».

Политическое сознание. Содержательное определение. Междисциплинарная суть: связи с другими понятиями и категориями. Из истории понятия и его изучения. Массовое, групповое и индивидуальное политическое сознание. Механизмы функционирования, динамика развития и функциональные формы. Мотивационные и познавательные компоненты. Обыденные и теоретико-идеологизированные формы политического сознания.

Политическое самосознание. Определение понятия. Субъект политического самосознания. Три основных компонента политического самосознания: когнитивный, эмоциональный и оценочно-волевой. Целостный образ самого себя — основной продукт самосознания. Генетические истоки формирования. Механизм социального сравнения. Политическое самосознание — основа политического самоопределения. Проблема адекватности политического самосознания.

Коллективное бессознательное в политике. Определение. История понятия: трактовки К. Юнга, Э. Дюркгейма, В. Бехтерева и др. Структура коллективного бессознательного. Коллективное бессознательное и массовое поведение. Влияние коллективного бессознательного на индивидуальное сознание. Роль коллективного бессознательного на разных этапах истории.

Политическая культура. Содержание понятия. История понятия. Основные определения политической культуры. Базовая структура: субъект — установка — действие — объект. Основные субъекты и объекты политической культуры. Основные характеристики политической культуры. Механизмы передачи и обновления политической культуры. Основные типы политической культуры.

Три блока психики в политике. Политическое восприятие. Политическое мышление. Политические эмоции. Инерция психики в политике. «Эскалация упрямства» как феномен психологической инерции в политике: причины и факторы. Многоуровневый характер проявлений инерции психики.

Политические установки и стереотипы. Понятие «установка». Функции установок. Смысловые установки. Понятие «стереотип». История понятия «стереотип». Стереотип — средство оценки. Формирование стереотипов. Внутреннее строение. Структура. Механизм действия стереотипа.

Политическое поведение. Определение. Побуждение политического поведения. Побуждение и регуляция. Поступок как высший уровень политического поведения. Адекватное и неадекватное политическое поведение.

Как и любая наука, политическая психология имеет своего рода «скелет». Это ее логический и методологический, понятийный и категориальный аппарат, в совокупности образующий опору всех размышлений. Основной категорией политической психологии, которую мы уже рассмотрели в первой главе, является деятельностный подход к пониманию политики. Данная категория развертывается в целом комплексе соотносимых между собой понятий. Ее конкретное выражение представлено в поведенческом подходе, который исторически предшествовал утверждению деятельностного принципа и ныне выступает в качестве конкретной «развертки» одной из базовых категорий современной политической психологии.

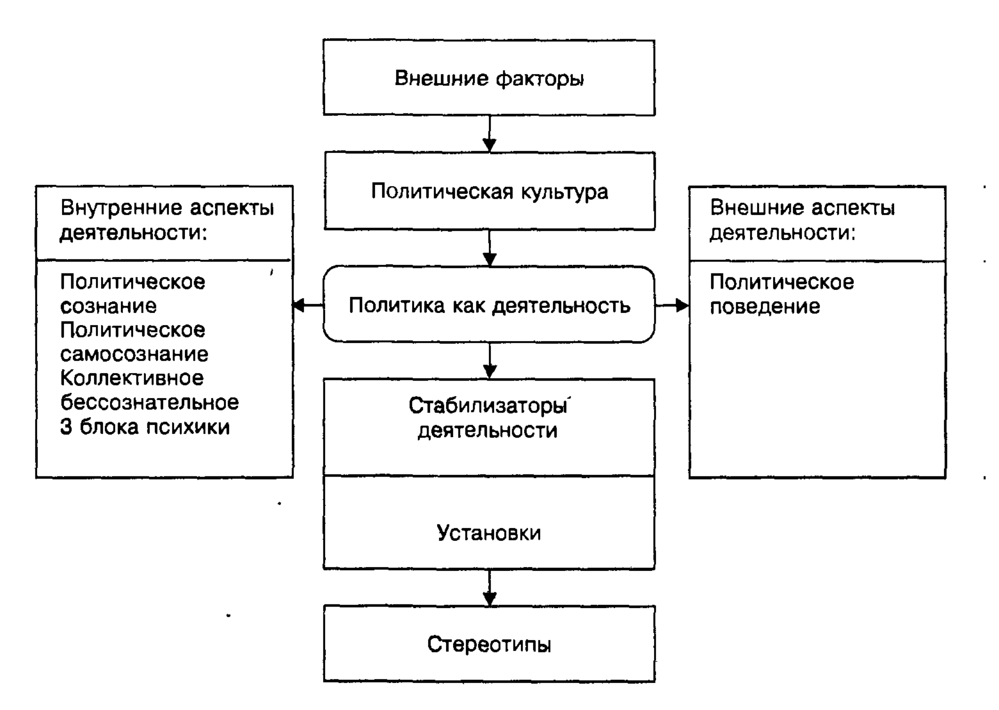


Рис. 2.1. Общая схема факторов политической деятельности

Деятельность немыслима без сознания. Соответственно, политическое сознание и самосознание — понятия, показывающие суть политической деятельности и политического поведения. Их оборотная сторона — политическое бессознательное. В основе политической деятельности лежит политическая культура — также одна из ведущих категорий политической психологии. Наконец, к числу основных понятий науки относятся такие качества психики человека, как политическое восприятие, политическое мышление и некоторые феномены, возникающие на их основе — например, политические стереотипы.

На самом деле набор основных понятий и категорий политической психологии гораздо шире. Целый ряд основных понятий и категорий, связанных с деятельностным пониманием политики, — побудительные и смысловые ее факторы, а также факторы регуляции политической деятельности — будут рассмотрены в следующих главах. Пока же ограничимся этим набором, чтобы потом постепенно вводить новые понятия и увязывать их с уже рассмотренными. Так, поэтапно, мы постараемся представить всю панораму понятий и категорий, явлений и процессов, фактов и объяснений, представляющих в совокупности политическую психологию.

Политическое сознание

Политическое сознание — одна из центральных категорий современной политической психологии. Она входит в систему понятийных координат науки и обозначает результаты восприятия субъектом той части окружающей его действительности, которая связана с политикой и в которую включен он сам, а также его осознанные действия и состояния, связанные с политикой.

Содержательное определение. Большинство исследователей политического сознания рассматривают его как многомерное, неоднородное, «пульсирующее», внутренне противоречивое, многоуровневое образование, в обобщенной форме отражающее степень знакомства субъекта с политикой и рациональное к ней отношение (в противовес, скажем, бессознательному в политике).

Отечественная наука трактовала политическое сознание как вариант общественного сознания, отражающий, прежде всего, социально-экономические условия бытия людей. В общепринятой мировой традиции политическое сознание рассматривается в более широком контексте, как вся совокупность психического отражения политики, как ее субъективный компонент, проявляющий себя на разных уровнях и в различных ситуациях.

Междисциплинарная суть понятия «политическое сознание» связана с тем, что в гносеологическом плане оно тесно связано практически со всеми другими основополагающими политико-психологическими понятиями и категориями. В частности, оно прочно соединено с политической культурой. Генетически политическое сознание является ее производным, высшим уровнем, а в развитых формах политической культуры еще и ее стержневым компонентом. Политическое сознание тесно связано с политическим поведением — выступая в качестве рациональной основы субъективных механизмов такого поведения. Оно связано с политической системой — представляя собой ее субъективный фундамент, так сказать, «человеческую основу».

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Политическое сознание и мифы. «То, что мифология играет определенную роль в политическом сознании, практически никем не отрицается. Вопрос в том, насколько велика эта роль и чем определяется существование мифов. По мнению английского философа Мони-Кирля, образ реального окружения складывается как результат взаимодействия познавательной переработки чувственных восприятий и бессознательных фантазий. Поскольку в повседневной жизни нормальный индивид способен проверять свои впечатления с помощью чувственного опыта, то в этой сфере он создает относительно точную картину реальности. Но положение меняется, когда он сталкивается с миром политики. Здесь индивид вынужден часто руководствоваться абстрактными понятиями, которые он не может перепроверить личным опытом, и потому становится жертвой искажающих реальность бессознательных фантазий.

Иными словами, обычный индивид, достаточно реалистичный и сбалансированный в своем домашнем мире конкретных объектов, очень расположен к иррациональному мышлению, как только он попадает в политический мир персонифицированных абстракций — люди, нормальные в быту, подчас становятся психически ненормальными в политике. По мнению Кляйн, на чьих взглядах основывался Мони-Кирль, мании преследования и ненависти, испытываемые младенцем по отношению к родителям, бессознательно проецируются взрослым на объекты, имеющие политическую природу. От того, какие фантазии и на какие объекты проецируются, будет зависеть политический климат в стране. В свою очередь, государство и социальная среда оказывают обратное влияние, влияя на новое поколение. Если, например, воспитывается поколение с сильным Супер-Эго, то это порождает авторитарность в характере людей и неизбежно приводит к созданию авторитарного государства.

Фойер также считает, что не следует искать рационального объяснения пониманию политических проблем. Он рассматривает идеологию как сублимацию чувств, неврастении и изощренной жестокости. Мода на ту или иную систему воззрений возникает под влиянием стихийного "всплеска инстинктов", который и делает актуальным конкретный ▶

Политическое сознание даже в рамках политической психологии относится к числу междисциплинарных, комплексных категорий, с различных точек зрения исследуемых разными направлениями внутри политической науки. Так, в частности, как один из важнейших компонентов общественного сознания политическое сознание рассматривается политической философией. В марксистском варианте политическое сознание соотносится с материальными процессами бытия и трактуется как отражение политических отношений и политических реальностей, преломленных сквозь призму субъективной, прежде всего, конкретно-исторической системы оценок и обусловленных в конечном счете экономическим положением того или иного класса в обществе. При такой трактовке внутри политического сознания выделяются два основных уровня: собственно «теоретический» и «государственно-бюрократический» (уровень принятия политических решений).

Политическая социология выделяет в политическом сознании несколько иные, прежде всего идеологический и массовый, уровни и акцентирует внимание на раскрытии содержательных характеристик конкретных типов политического сознания — консервативного, либерального, реформистского, революционного, тоталитарного, авторитарного, демократического и прочих. С одной стороны, эти типы трактуются как совокупность установок и стереотипов, сформировавшихся вне сферы политического сознания. С другой стороны — как совокупность выводов, полученных в результате самостоятельного анализа индивидом или группой

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

социальный миф. Таким образом, он вообще отрицает возможность целенаправленного формирования какой-либо идеологии, считая, что история человечества есть движение по кругу. Круг состоит из трех основных мифов, которые воскрешаются в новой исторической общности. Во-первых, это миф социального лидера, обладающий огромной притягательной силой для молодежи. Во-вторых, миф идеолога, который объясняет обоснование фиктивных мотивов протеста молодежи. Третий миф, "обездоленного", предполагает право распоряжаться судьбами молодых их родителям. История — поле схватки различных мифов. Одни обосновывают право "отцов", другие — подсознательные порывы молодежи.

Миф может быть очевидно иррациональным, но, тем не менее, получить широкое распространение. Трудно согласиться с утверждением, что если библиотека хорошая, то и все книги в ней хорошие. Этот пример демонстрирует классическую ошибку логики "от составного к разделенному" — о свойствах части судят по целому. Тем не менее сходная по природе мифологема "нельзя быть бедным в богатой стране" именно в нашей стране просуществовала достаточно долго.

В случае с мифологией массовый субъект выступает и в роли обманывающего, и в роли обманутого; трудно приписывать ему способность производить намеренный обман. Между тем индивид или коллектив способны оказаться в роли обманывающих.

В политике выделяются несколько видов обмана, имеющих специфическую функцию. Обман "воодушевляющий" относительно безобиден и мало распространен. Обман "обещающий" гораздо многообразнее и применяется практически во всех избирательных кампаниях. "Защитный" обман используется для сохранения тайны, секрета, и функционирует как стабилизирующий фактор. К сожалению, исследований функционирования лжи и обмана в политическом сознании крайне мало».

(*Хвостов А. А.* Психологические и логические основы политического мышления. — М., 1996. — С. 18–20.)

социально-политической действительности. В качестве особых факторов политического сознания выделяются идеологические компоненты, оказывающие на него искажающее влияние.

Целый ряд других научных дисциплин также используют понятие политического сознания и находят в нем свои специфические аспекты. В совокупности, так и возникает сложная междисциплинарная трактовка политического сознания, стержнем которой все-таки является его политико-психологическое рассмотрение.

История понятия «политическое сознание» и его изучения достаточно продолжительна. Она прослеживается в различных областях обществознания. Однако детально раскрывается в основном в рамках поведенческого направления в политологии, о котором подробно говорилось в предыдущей главе. Понятие «политическое сознание» приобрело особую популярность к середине XX века, после того как выявилась ограниченность ортодоксального бихевиористского течения, а в рамках необихевиоризма обнаружилось, что понимание политического поведения и, шире, динамики политических процессов требует пристального внимания к таким независимым «промежуточным переменным», как политическое сознание и вся психическая сфера субъекта этого поведения. Категория политического сознания оказалась удобной прежде всего благодаря широте вкладываемого в нее содержания и стала своеобразным узловым понятием, которое аккумулировало разрозненные до этого взгляды и данные разных научных дисциплин. Такое

синтетическое свойство и позволило понятию политического сознания стать одним из основополагающих в новой, во многом синтетической по своему происхождению, политико-психологической науке.

Исследования политического сознания средствами политической психологии стремятся соединить анализ его социально-политического содержания с изучением психологических механизмов его функционирования. При этом широко используются общепсихологические, индивидуально-психологические и социально-психологические понятия (потребности, интересы, ориентации, установки и т. п.). С их помощью политическое сознание оценивается на основе разного рода данных, касающихся информированности людей, характера их мировоззрения, системы ценностей.

Целостное политико-психологическое изучение политического сознания в первую очередь включает исследование его субъектов-«носителей», динамики развития и основных его функциональных форм.

Подавляющее большинство конкретных исследований политического сознания носит прикладной характер и в основном направлено на обслуживание интересов политически организованных групп. В первую очередь они нацелены на изучение внутренних, психологических причин и механизмов поведения электората. С другой стороны, исследования направлены на изучение политического отчуждения, на способы увеличения политической поддержки и уровня политического участия граждан. Ориентированы они на анализ различных аспектов общественного мнения в контексте взаимоотношений правящих сил и оппозиции, массового и групповых вариантов политического сознания, способов организации власти и управления в политической системе. Не менее важными являются и исследования политического сознания в контексте пропагандистской, прежде всего идеологической, обработки — как можно воздействовать на политическое сознание и управлять им.

Помимо этого, обычно выделяют направления, которые связаны с исследованием его динамических аспектов. Эти направления развиваются в двух сферах. С одной стороны, изучаются последовательные этапы и трансформации политического сознания в рамках одного общества (например, лонгитудинальные исследования процессов перехода от тоталитаризма к авторитарному и, затем, к демократическому политическому сознанию в ряде развивающихся стран в рамках сравнительно-исторического политико-психологического направления). С другой стороны, проводятся чисто сравнительные политико-психологические исследования, осуществляемые с помощью «метода срезов». К таковым относится анализ типов и видов политического сознания, существующих в разных обществах (например, сравнительные исследования в рамках кросс-культурного направления). Динамика и характеристики разных этапов развития политического сознания обычно исследуются на всех доступных уровнях — массовом, групповом и индивидуальном, — что позволяет достаточно надежно прогнозировать и оценивать вероятность конкретных вариантов модификации политических систем в исследуемых обществах. В целом, одним из ключевых в данном контексте является вопрос о связи политического сознания с функционированием политической системы.

В политической психологии различают массовое, групповое и индивидуальное политическое сознание.

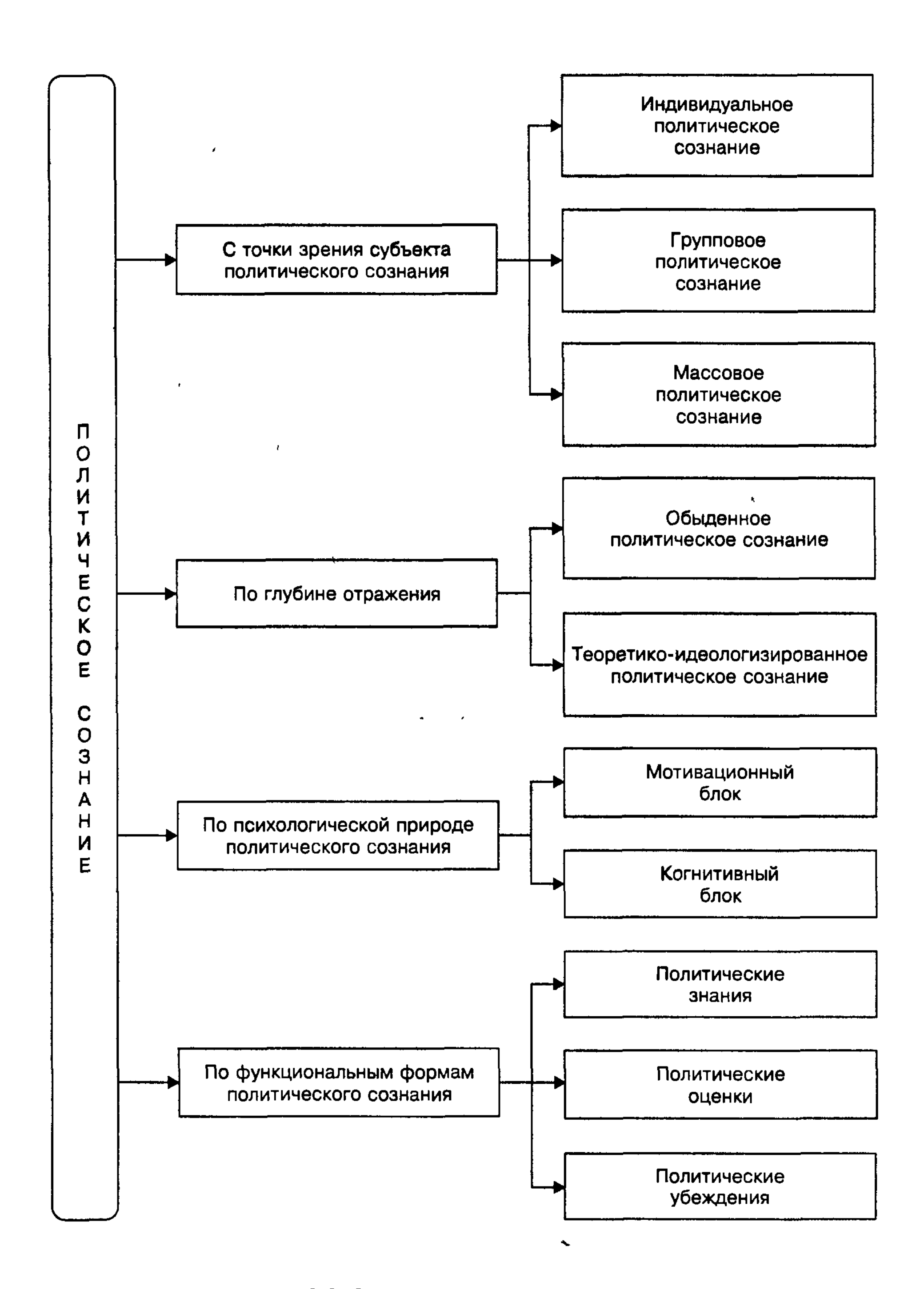


Рис. 2.2. Структура политического сознания

Массовое, групповое и индивидуальное политическое сознание — три основные формы его политико-психологического существования. В первом измерении политическое сознание определяется как массовое сознание общества (или его части) по отношению к вопросам, имеющим важное для многих людей содержание и чреватым прежде всего для них политическими последствиями. Массовое политическое сознание рассматривается как особая подсистема, обладающая специфическими механизмами детерминации и, следовательно, относительной автономией. Оно является частью более широкой системы массового сознания, которая включает в себя, помимо политической составляющей, еще и другие, неполитические (обыденные, житейские) компоненты. В этом смысле политическое сознание — всего лишь особый, политизированный сегмент массового сознания.

Структурно, массовое политическое сознание включает в себя статичные (например, политические ценности и «общие ориентации») и динамичные (например, массовые настроения) компоненты.

В конкретном выражении массовое политическое сознание определяется тремя основными группами факторов. Во-первых, это уровень ожиданий людей и оценка ими своих возможностей влиять на политическую систему. Во-вторых, это социально-политические ценности больших общностей (масс), лежащие в основе их идеологического выбора (например, это могут быть такие ценности, как справедливость, демократия, равенство, стабильность, порядок и т. д.). В-третьих, это быстро меняющиеся мнения и настроения, связанные с оценками текущего положения, правительства, лидеров, конкретных политических акций и т. д.

Массовое политическое сознание определяет тип и уровень политической культуры общества. Оно обусловливает наиболее типичные, массовые варианты политического поведения и, в конечном счёте, — характер и тип политической системы общества.

Наиболее распространенные способы выявления, изучения и квалификации массового политического сознания — это наблюдение, социологические и политико-психологические опросы общественного мнения.

Во втором измерении политическое сознание рассматривается как групповое, т. е. как обобщенное сознание более организованных, чем массы, конкретных групп: больших (например, социальные классы, страты, слои населения, национально-этнические образования и т. д.) и малых (например, политическая элита, «правящий класс», «правительственная военная хунта», политбюро правящей партии, разнообразные лоббистские образования, «группы давления» и т. д.).

Исходя из особенностей самосознания, групповое политическое сознание рассматривается как совокупность мнений и представлений, которые определяют основное содержание, направленность и интенсивность политической активности данной группы.

В структурном отношении, при изучении группового политического сознания особое внимание уделяется политическим позициям и идеологическим предпочтениям, доминирующим среди ее представителей.

Наиболее распространенный способ выявления — анализ документов политического характера, исходящих от интересующих групп, а также опросы их представителей.

В третьем, индивидуальном измерении политическое сознание трактуется как особое свойство и качество отдельной личности, способной так или иначе воспринимать политику, более или менее точно ее оценивать и относительно целеустремленно действовать в политическом плане. Здесь наибольший интерес представляют субъективно-психологические особенности, типовые характеристики, структурные компоненты сознания и поведения человека в политике. Важное значение имеет также изучение процессов формирования индивидуального политического сознания — прежде всего, процессов политической социализации личности, способов, используемых индивидом для овладения и усвоения массового и разных групповых вариантов политического сознания, а также для выработки политического сознания на индивидуальном уровне.

Наиболее распространенный способ выявления — это детальное конкретно-психологическое исследование личности, а также выделение обобщенных политико-политических типов личности в соответствии с основными особенностями их политического сознания.

Мотивационные и познавательные компоненты. Структурный анализ психологических механизмов, управляющих функционированием политического сознания, позволяет отчетливо выделить в нем два основных блока компонентов — мотивационные (политические потребности, ценности, установки, чувства, эмоции) и познавательные (знания, мнения, суждения, общая информированность, интерес к политике, убеждения). Два данных блока образуют каркас общей структуры политического сознания, единой для всех его субъектов. Мотивационные компоненты обеспечивают выполнение двух основных задач. С одной стороны, побуждения политического поведения — побуждающая функция политического сознания, которая осуществляется сознанием совместно с другими компонентами психики. С другой стороны, первичная именно для политического сознания задача отражения окружающей политической действительности и рационализации воспринимаемой информации — отражательно-рационалистическая функция сознания. Наиболее хорошо мотивационные и познавательные блоки структуры политического сознания различимы на индивидуально-психологическом уровне.

Механизмы функционирования, динамика развития и функциональные формы политического сознания наиболее отчетливы при функциональном рассмотрении. Основной механизм функционирования политического сознания — активное отражение окружающей действительности. Сознание обеспечивает не просто пассивное, зеркальное отражение, а гарантирует преобразующее эту действительность отражение в соответствии с потребностями и интересами субъекта. Политическое сознание функционирует челночным способом, в системе непрерывных прямых и обратных связей с окружающей действительностью. Прямые связи обеспечивают субъекту получение адекватной политической информации. Обратные связи дают ему возможность действовать, опираясь на эти данные. Отражение оказывается основой для поведения, результаты которого, в свою очередь, обеспечивают дальнейшее отражение уже измененной реальности. Отражаемая действительность (прямые связи) обеспечивает ее активное преобразование (обратные связи), которое вновь отражается для дальнейшего преобразования.

Динамика развития политического сознания в нормальном виде, неискаженном под влиянием различных факторов и обстоятельств, обычно включает:

1) восприятие окружающей политической действительности;
2) кодирование и перекодирование политической информации в системе языков, доступных субъекту этого сознания;
3) переработку обработанной информации и ее рациональную оценку;
4) выработку и принятие адекватного поведенческого решения.

Основными функциональными формами политического сознания принято считать знания, оценки и убеждения. Знания представляют собой сугубо когнитивный продукт политического сознания — усвоенную субъектом извне или, реже, самостоятельно выработанную им политическую информацию. Оценки — это результат соотнесения текущей информации с предшествующими результатами развития политического сознания, обогащенные эмоциональным отношением в соответствии со значимостью получаемой информации для субъекта. Убеждения — это стойкая, упорядоченная система взглядов, выступающая в качестве мировоззрения субъекта. Формирование убеждений опирается на знания и оценки политической сферы, но они не переходят в убеждения автоматически, а вырабатываются на основе личного опыта человека. Политическое сознание вообще развивается в процессах общения и социальной деятельности людей.

В другом ракурсе, выделяют две иные макроформы политического сознания — это мнения и настроения. К мнениям относят стабильные рациональные суждения, опирающиеся на соответствующие знания и убеждения. К настроениям, в общем виде, относят более динамичные, подчас не до конца осознанные оценки, преимущественно опирающиеся на эмоциональное отношение к воспринимаемому. Настроения иногда называют «предсознанием» вырастающих на их основе мнений, которые являются в «чистом виде» продуктами сознания.

Обыденные и теоретико-идеологизированные формы политического сознания — основные разновидности его реального функционирования. Обыденные формы политического сознания отличаются целым рядом специфических свойств. К ним, прежде всего, относят содержательную диффузность, размытость, «смутность», спутанность и противоречивость обыденного политического сознания, его отрывочность, несистематизированность, «мозаичность», а также повышенную эмоциональность и, безусловно, во многом случайность образующих его компонентов. Совокупность данных характеристик определяет стихийность становления и развития обыденных форм политического сознания под влиянием бытовых представлений и суждений о политике. Именно за счет своей привязанности к так называемому кухонному, житейскому здравому смыслу обыденные формы политического сознания характеризуются устойчивостью существования и инерционностью своего влияния на политическое поведение. Даже вступая в противоречие с параметрами теоретического, идеологизированного, научного политического сознания, обыденное политическое сознание может выигрывать «конкурентную борьбу» и продолжать определять реальное поведение людей.

В отличие от обыденных форм политического сознания, его теоретико-идеологизированные формы основываются на строгих и стройных, обычно научно или

наукообразно обоснованных представлениях, т. е. на целостной рациональной системе взглядов и суждений. Целостное мировоззрение объясняет человеку окружающую политическую действительность на основе той или иной идеологической концепции и сводится к расширенной экспликации той или иной идеологии на подлежащие осознанию сферы политической жизни. Диалектика перехода тех или иных компонентов политического сознания из одних форм в другие представляет собой существенный показатель уровня социально-политического развития общества.

Политическое самосознание

Важнейшим понятием и стержневой категорией политической психологии также является политическое самосознание.

Под политическим самосознанием в науке принято понимать процесс и результат выработки относительно устойчивой системы представлений субъекта о самом себе в социально-политическом плане, на основе которой он целенаправленно строит поведение и взаимоотношения с другими субъектами и объектами политики как внутри социально-политической системы, так и за ее пределами, и оценивает самого себя. Это осознание себя в политике как самостоятельного субъекта — деятеля, целостная оценка своей роли, целей, интересов, идеалов, мотивов и всего своего поведения.

Субъектом политического самосознания может выступать отдельный человек. Когда он осознает себя чувствующей, воспринимающей, мыслящей и сознательно действующей личностью в политике, говорят об индивидуальном политическом самосознании. Но таким субъектом может быть и социально-политическая группа. Тогда речь идет о групповом политическом самосознании, подразумевающем наличие определенных теоретико-идеологизированных концепций, которые касаются коллективного осознания группой свойственных именно ей особенностей политического восприятия, мышления, характера и направленности действий в соответствии с ее интересами и потребностями. Причем размер группы не имеет практического значения — субъектом политического самосознания могут быть как малые, так и большие группы. В реальности встречаются проявления политического самосознания как малой группы — например, политическое самосознание родового клана, небольшой парламентской фракции, некоего «лобби» или претендующей на власть политической клики, так и большой социальной группы — социального слоя или класса, нации или народности.

Политическое самосознание включает три основных компонента независимо от специфических особенностей субъекта в целом. Это когнитивный, эмоциональный и оценочно-волевой компоненты.

Когнитивный компонент (политическое самосознание в самом узком, буквальном смысле, как набор осознанных рациональных знаний о себе и своем месте в политике) подразумевает наличие определенного информационного уровня, позволяющего сопоставить имеющуюся информацию об устройстве окружающей социально-политической среды с представлениями о собственной роли, возможностях

и способностях в данной среде. Так, в процессе политической социализации формируется политическое самосознание отдельной личности: усваивая социально-политические знания нормативного характера, индивид сопоставляет их с собственными возможностями влиять на политическую жизнь и уясняет, в частности, что эти возможности связаны с обретением права голоса и рядом иных атрибутов «политического гражданина». Так он становится личностью. Соответственно, когнитивный аспект политического самосознания для него включает знания как минимум двух больших этапов собственного развития: до и после обретения соответствующего статуса. Соответственно, развивается и его политическое самосознание в целом.

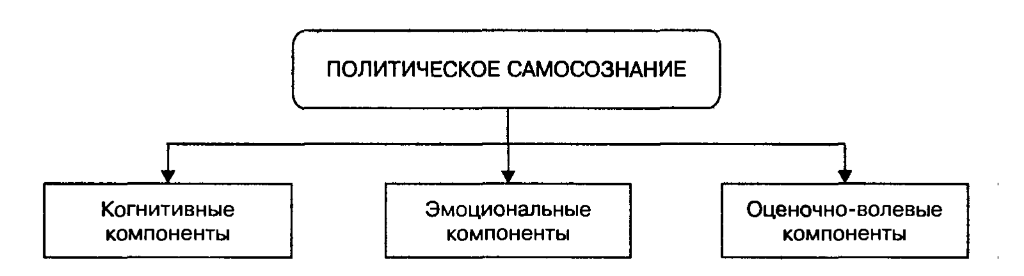


Рис. 2.3. Основные компоненты политического самосознания

Эмоциональный компонент политического самосознания обычно выражается в определенном эмоционально окрашенном субъективном отношении к знанию своего объективного политического статуса. Последний может устраивать субъекта или, напротив, не устраивать. Политический статус может восприниматься как высокий или низкий, благоприятный или неблагоприятный, удовлетворительный или неудовлетворительный и т. п. С эмоциональным аспектом связаны такие явления, как политическое самоуважение (свойственное, например, представителям правящих сил, господствующих в политической системе) или же, напротив, политическое самоуничижение (отличающее обычно индивидов, группы или социальные слои, смирившихся со своим угнетенным положением), политическое само- и себялюбие (особенно ярко и остро проявляются на уровне индивидуальных амбиций политических деятелей, стремящихся к личной власти), и т. п.

Оценочно-волевой компонент политического самосознания обычно тесно связан с эмоциональным компонентом и проявляется, прежде всего, в стремлении повысить политическую самооценку, завоевать политическое уважение, обрести или укрепить влияние, авторитет, а в конечном счете — завоевать или усилить свою политическую власть. Это может проявляться в разных формах. На уровне индивидуального субъекта политического самосознания — как борьба, например, за массовую поддержку того или иного кандидата на выборный пост. На групповом уровне — как те или иные лоббистские тенденции, связанные с продвижением к власти своих представителей. На социальном макроуровне это может выражаться в массовом стремлении, например, угнетенного социального слоя к революции, радикально изменяющей его положение.

Целостный образ самого себя — основной «продукт» развитого самосознания. В совокупности три названных аспекта политического самосознания как раз и образуют целостный политический образ самого себя, существующий, хотя и на разных уровнях развития, практически у всех, реальных или виртуальных (созданных идеологической пропагандой), субъектов политического поведения. Такой образ представляет собой интегрированное сочетание нескольких слагаемых. Во-первых, это реальное политическое представление о себе в настоящее время. Во-вторых, это идеальное представление о том, каким субъект, по его мнению, должен был бы стать, и о том, какую роль он должен был бы играть в обществе в соответствии со своими способностями и возможностями. В-третьих, это динамическое представление о том, каким субъект намерен стать в относительно ближайшее время (своего рода социально-политическая программа-минимум по сравнению с предыдущей — скорее, программой-максимум). Эти и другие менее значимые слагаемые, в целом, отражают степень развитости и детализированности политического самосознания и его основного «продукта», образа самого себя, развернутость политического самосознания в социально-политическом времени (включая исторические проекции в прошлое и взгляд в будущее, представления о своей «исторической миссии» и т. п.) и политическом пространстве (например, представления о масштабах возможной и желательной социально-политической экспансии влияния субъекта — исторически наиболее откровенно выраженные в концепции «мировой революции» и известном лозунге «Пролетарии всех стран, объединяйтесь!»).

Политическое самосознание выступает одновременно как предпосылка и как следствие социально-политического взаимодействия. Это деятельностное, а не умозрительное политико-психологическое образование в свое время было четко выражено в известном политическом лозунге начала XX века в России: «В борьбе обретешь ты право свое!», и полностью соответствует известному положению о том, что права не даются — они завоевываются.

Генетические истоки формирования политического **самосознания**, как и сознания в целом, связаны с поведением, с активной социально-политической деятельностью и с форматом социально-политического общения субъекта политического самосознания с другими субъектами. На основе конкретного опыта, приобретаемого в ходе этих процессов, начинает действовать закон социально-политического сравнения, постепенно ведущий к формированию тех или иных компонентов политического самосознания. Становление целостного образа самого себя как главного «продукта» политического самосознания обычно происходит в обстоятельствах широкого предметного, материального или духовного обмена социально-политической деятельностью и ее продуктами между участниками социально-политического взаимодействия, в ходе которого субъект, по определению К. Маркса, «смотрится, как в зеркало, в другого человека», и, благодаря этому формирует, развивает, уточняет, корректирует свое политическое самосознание как представление о самом себе в целом.

Механизм социального сравнения как главный фактор формирования политического самосознания тесно связан с действием парного механизма социально-политического противопоставления или — с противоположным процессом социально-

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Социальное сравнение. «Социальное сравнение — операция сличения субъектом какой-либо социально значимой характеристики с аналогичной характеристикой другого лица (референтного лица) или группы (референтной группы). Сравнение социальное, будучи компонентом самосознания и знания личностью других людей, в свою очередь служит человеку средством познания самого себя, окружающих людей и других объектов действительности. Например, если субъекту известно, что он превосходит Н. по эмоциональности и что Н. очень эмоционально реагировал на некоторую ситуацию, то субъект может прогнозировать свои переживания в аналогичной ситуации.

Сравнение социальное осуществляет и другие функции по отношению к индивиду и группе в частности; оно связано с реализацией стремления человека к соответствию между своими позициями в группе (например, между рангом достижений и рангом престижа) и с реализацией (в том числе в ходе соревнования) потребностей в высокой самооценке и высокой социальной оценке».

(Психологический словарь / Под ред. В. В. Давыдова, А. В. Запорожца, Б. Ф. Ломова и др. — М.: Педагогика, 1983. — С. 354.)

политической идентификации. В первом случае политическое самосознание развивается по принципу «от противного», на основе противопоставления «Я» — «они» (в случае индивидуального субъекта) или «мы» — «они» (в случае субъекта группового). Во втором случае развитие идет по противоположной схеме: «Я» — «мы». И обособление, и отождествление являются разными механизмами единого процесса формирования политического самосознания.

За счет социального сравнения, выделения и обособления себя от окружающей социально-политической среды субъект формирует самостоятельное политическое мышление, обогащает свое политическое сознание и вырабатывает собственное политическое мировоззрение. Благодаря развитию политического самосознания он отделяет себя как субъекта от самой этой социально-политической деятельности, как от процесса, так и ее продуктов типа политических институтов. Он сознательно действует для достижения тех или иных целей, делает предметом собственной воли и сознания саму социально-политическую действительность. При наличии развитого и, главное, активно действенного политического самосознания политика становится концентрированным выражением воли того или иного субъекта такого самосознания, а при наличии нескольких субъектов она превращается в арену политической борьбы и столкновений волевых устремлений.

Политическое самосознание — основа политического самоопределения. Политическое самосознание проявляется в политической практике, прежде всего, как осознанное и выраженное в эксплицитной легитимной форме политическое самоопределение или как выраженное стремление к реальной социально-политической независимости и автономности для реализации определившегося политического самосознания. Последнее проявляется в виде стремления к политической суверенизации.

Примером такого рода стал известный «парад суверенитетов», деклараций о политической и др. независимости целого ряда субъектов государственно-политического устройства вначале СССР, а затем и России на рубеже 1980–1990-х годов. Политико-психологической основой данного феномена стало крайне бурное

развитие политического самосознания и преодоление доминировавшего прежде политического отчуждения. Именно политическое отчуждение всегда является наиболее сильным препятствием на пути развития политического самосознания. Обычно это активно используется в практике наиболее тоталитарных систем, основывающихся на тотальной десубъективации и псевдообъективации политики. Именно в таких системах монопольное право на занятия политикой присваивается высшими эшелонами власти, а в предельном выражении — всего лишь одним лидером (автократом, тираном, монархом, диктатором и т. д.), персонифицирующим все политическое самосознание данного общества (например, пресловутое: «Государство — это я!» во фразеологии Людовика XIV). В таких случаях само занятие политикой получает статус некоего надчеловеческого, объективного действия, которое соответствует «воле небес», «слову пророка» или «проявлению объективно-исторических закономерностей» (хотя при этом на словах может декларироваться даже возрастание роли массового социально-политического субъекта). Тогда рядовые граждане при слове «политика» начинают показывать пальцем вверх. Обычно это свидетельствует об особой форме хронической гиперполитизации общества, при которой подавляющее большинство его членов, прежде всего в психологическом плане, лишены возможностей адекватного политического самоопределения. Для этого у них просто нет необходимого политического самосознания.

Проблема адекватности политического самосознания для всех субъектов политического поведения является одной из центральных на практике. Особенно ярко она проявляется в процессе перехода от тоталитарной к демократической социально-политической системе, на этапе становления правового государства и гражданского общества. Если в условиях тоталитаризма развитие адекватного политического самосознания практически для всех потенциальных субъектов политики подменяется, по сути дела, принудительным формированием отдельных элементов, необходимых лишь для данной социально-политической системы и жестко контролируемых ею, то демократическое общество нуждается в ином типе политического самосознания. Оно неизбежно создает условия для его развития, хотя бы потому, что плюрализм в политической жизни создает почву для сосуществования разнообразных вариантов осмысления как жизни, так и своего места в ней.

Получая возможность активного самостоятельного участия в политике, ее субъекты на всех уровнях вынуждены ускорить становление своего политического самосознания в соответствии со своими интересами и потребностями, различающимися в силу наличия различных форм собственности в обществе такого типа. После этого политические отношения превращаются в борьбу более и менее развитых политических самосознаний. Побеждают те, кто быстрее и точнее осознает свои цели и овладевает политическими навыками их достижения. Именно эти процессы лежат в основе бурной политизации общества, обычно сопровождающей переход к демократии. Они отражают обостренную реакцию людей (отдельных индивидов и целых групп), ранее лишенных собственного политического самосознания, на реальное или предвосхищаемое обретение, во-первых, собственности, во-вторых, в соответствии с ней, своих отдельных интересов и, в-третьих, на этой основе независимого политического самосознания. Резкая политизация

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Бессознательное в политике. «Социальные перевороты никогда не начинаются снизу, а всегда сверху. Разве нашу великую революцию произвел народ? Конечно, нет. Он никогда о ней и не думал. Она была спущена с цепи дворянством и правящими классами. Эта истина многим покажется несколько новой, но она станет общепонятной, когда психология менее элементарная, чем та, которой мы обходимся теперь, разъяснит нам, что внешние события всегда являются следствием некоторого безотчетного состояния нашего духа.

Силы, создаваемые нашими бессознательными стремлениями, всегда непреодолимы. Разум не знает их, а если б и знал, то ничего не мог бы сделать против них.

А между тем эти темные и верховные силы и являются настоящими двигателями истории. Человек движется, а они его направляют, и притом часто совсем наперекор самым очевидным его интересам. Эти-то таинственные нити и двигали блестящими марионетками, о слабостях и подвигах которых рассказали нам книги».

(*Лебон Г.* Психология социализма. Литературное обозрение. — 1991. № 6. — С. 79.)

неизбежно связана с конфликтами. Минимизировать их может такой уровень развития политического самосознания, который позволит большинству субъектов осознать зависимость реализации своих интересов от базисного состояния стабильности общества. Как правило, со временем эйфория от обретения собственного политического самосознания сменяется желанием реализовать интересы на основе выработанных демократических механизмов.

Коллективное бессознательное в политике

Помимо политического сознания и самосознания, в политике играет огромную роль и то, что обычно называют иррациональным или бессознательным. Рассмотрим еще одно базовое понятие политической психологии — «коллективное бессознательное».

Коллективное бессознательное — в широком смысле, это совокупность психических процессов, операций и состояний, не представленных в сознании индивидуального субъекта политического поведения (или представленных в недостаточной степени), но оказывающих активное, а в некоторых ситуациях определяющее, влияние на поведение неструктурированных конгломератов людей (например, толпы)[1].

Коллективное бессознательное вызывает специфические формы поведения, обычно именуемые, для избежания путаницы, стихийным массовым поведением.

История понятия обширна и интересна. Термин «коллективное бессознательное» был введен в начале XX века одним из учеников и последователей основателя психоанализа З. Фрейда К. Юнгом для обозначения особого класса психических

[1] Прилагательное «коллективное» в данном сочетании не совпадает с традиционной трактовкой, принятой в отечественной науке. Более того, оно не только не связано с коллективом как сообществом сознательных индивидов, а прямо противоречит этому. Западная традиция его употребления связана с противопоставлением обладающего сознанием индивида — агрегату людей («коллективу»), лишенному такового.



ИМЕНА

Юнг (Jung) Карл Густав (1875–1961) — швейцарский психолог и психиатр, основоположник аналитической психологии. Ученик З. Фрейда, в поздних работах Юнг отошел от классического психоанализа, выдвинув положение о том, что помимо индивидуального подсознательного существует еще и коллективное бессознательное. Утверждал, что фундамент всей духовной жизни составляет наследуемый опыт предшествующих поколений, который образован совокупностью архетипов. Архетип — способ связи образов, переходящих из поколения в поколение. Архетипы структурируют понимание мира, себя и других людей. Они играют важную роль в социальных и политических отношениях. Архетипы недоступны непосредственному восприятию и осознаются только через их проекцию на внешние объекты. В книге «Психологические типы» Юнг писал: «Первоначальный образ, который я в другом месте обозначил так же как "архетип", всегда коллективен, т. е. он является общим, по крайней мере, для целых народов или эпох».

явлений, которые, в отличие от индивидуального (личного) бессознательного, являются носителями опыта филогенетического развития человечества. Главным содержанием коллективного бессознательного К. Юнг называл «архетипы» — некие «всеобщие априорные схемы поведения», которые наполняются конкретным содержанием в реальной жизни каждого человека. К. Юнг рассматривал архетипы как особого рода надличностные (видовые, групповые) способы восприятия и реагирования на происходящее вокруг человека. Именно архетипы, считал он, определяют схожесть поведения людей, относящихся к «коллективу» филогенетического толка (например, к одному этносу).

В политической психологии эта архетипическая трактовка коллективного бессознательного была дополнена понятием «коллективные представления», введенным французским социологом Э. Дюркгеймом в конце XIX века. Этот ученый и его последователи такие «представления» обозначали как совокупность ценностей, знаний, мнений, норм поведения, которые давно сложились в повседневном опыте у членов одних и тех же социальных групп и общностей, но не осознаются в силу привычности и «автоматизированности».

Подобные «коллективные представления», подавляя индивидуальное сознание людей, могут вызывать стереотипные реакции, которые выдающийся русский психиатр В. М. Бехтерев считал предметом «коллективной рефлексологии». Он создал целую специальную отрасль социальной и политической психологии, связанную с изучением особых феноменов стихийного поведения — типа поведения толпы на митинге, массовых истерий, паники и т. п.

Структурно, в рамках коллективного бессознательного обычно выделяются коллективные эмоции, чувства, настроения, мнения, знания, оценки и суждения. Доминирующую роль играют эмоциональные компоненты. Именно они, достигая интенсивности истерии, например, подчиняют себе поведение верующих людей.



ИМЕНА

Дюркгейм (Durkheim) Эмиль (1858–1917) — французский социолог-позитивист. Оказал серьезное влияние на развитие психологических исследований взаимоотношений между индивидом и обществом. Выделил в качестве основного объяснительного принципа социального и политического поведения людей понятие вырабатываемых обществом «коллективных представлений» как особых фактов социальной жизни, которые определяют видение мира отдельной личностью. Дюркгейм считал, что на ранних стадиях исторического развития индивидуальное сознание полностью поглощается коллективным. В книге «О разделении общественного труда» утверждал, что основная функция разделения труда — поддержание социальной солидарности. В архаических обществах она основана на полном растворении индивидуальных сознаний в «коллективном сознании», в развитых — на функциональной взаимозависимости индивидуальных и коллективных представлений.

В отличие от эмоциональных, неосознаваемых компонентов, рациональные элементы выполняют вторичную, подчиненную роль. Они существуют в составе коллективного бессознательного не в виде способности к рациональному размышлению, а всего лишь в псевдорациональных формах неосознаваемых продуктов чьего-то прежнего размышления. Так, например, они отчетливо наблюдаются в виде религиозных или идеологических канонов и догматов, верований и предрассудков, устоявшихся стереотипов, традиционных воззрений и представлений, привычных норм и «образцов» поведения, играющих подчиненную, во многом обслуживающую роль по отношению к сугубо иррациональным (прежде всего эмоциональным) моментам.

Коллективное бессознательное проявляется в массовом поведении двух разных видов. Первый вид массового поведения сводится к однородным единообразным оценкам и действиям, которые как бы соединяют индивидов в целостную монолитную массу на основе общего для всех ее членов коллективного бессознательного. Обычно это происходит, когда значительное число людей заражается сходными эмоциональными состояниями и массовыми настроениями. Например, это толпа фанатиков, охваченная единым порывом экстаза при виде своего лидера, скандирующая приветствия в его адрес, лозунги и т. п.

Второй вид массового поведения, в котором важную роль играет коллективное бессознательное, напротив, связан с обстоятельствами, когда сильные эмоциональные потрясения не соединяют, а разобщают людей. Тогда в действие вступают не общие, а различные, но одинаковые для значительного числа людей поведенческие механизмы. Возникает поведение, главным содержанием которого являются спонтанные однородные реакции больших множеств людей на критические («пограничные», чрезвычайные) ситуации, появившиеся объективно и внезапно. К этим ситуациям, наравне со стихийными бедствиями, относятся войны, революции и т. п. Основными характеристиками подобных ситуаций и возникаю-

ИМЕНА

Бехтерев Владимир Михайлович (1857–1927) — русский невропатолог, физиолог, психиатр и психолог. Работал в Военно-медицинской академии в Петербурге. В 1908 году возглавил созданный им Психоневрологический институт, с 1918 года — директор Института по изучению мозга в Петрограде.

Система знаний о человеке должна, согласно Бехтереву, строиться объективно, на основе изучения отношений человека с окружающим его физическим, биологическим и особенно социальным миром. Общетеоретические построения Бехтерева в ряде случаев отмечены вульгарно-материалистическими заблуждениями (попытки распространить на социальные и психические явления действие законов всемирного тяготения, превращения энергии и т. п.), породившими критику его концепции и в советской литературе.

В противовес теории и методам субъективной психологии, стремился построить естественнонаучную психологию, основанную на объективных методах. Называл ее объективной психологией (1910) и рефлексологией (1917). В духе идей, близких бихевиоризму, считал предметом психологии изучение поведения, понимаемого как совокупность врожденных и индивидуально приобретенных «сочетательных рефлексов». Обосновывал необходимость построения рефлексологии как особой науки, призванной заменить психологию. В книге «Коллективная рефлексология» разработал целый ряд рефлексологических объяснений сложных социально- и политико-психологических явлений, имевших место в ходе русской революции 1917 года.

щих в них психологических обстоятельств являются непредсказуемость, непривычность и новизна. Из-за этого индивидуальный опыт человека отказывается адекватно оценивать и реагировать на обстоятельства подобного типа, и тогда индивидам приходится опираться только на подсказываемые коллективным бессознательным, апробированные массовым биологическим или социальным опытом способы поведения. Примерами таких реакций являются практически все виды стихийного поведения — прежде всего, массовая паника.

Влияние коллективного бессознательного на индивидуальное сознание является прежде всего подавляющим, в самом буквальном смысле. Все поступки людей, попавших под воздействие коллективного бессознательного, почти неизбежно становятся иррациональными. Рациональное индивидуальное сознание под сильным влиянием коллективного бессознательного обычно отключается. Резко снижается, падая до нуля, интеллект человека. Резко сокращается критичность по отношению к своим действиям. Стремительно исчезает всякая индивидуальная ответственность за свои поступки. Мгновенно парализуется весь механизм принятия личных решений. Коллективное бессознательное всегда усредняет, нивелирует личность. Так, толпа всегда стоит за «среднего», «простого» человека в его самом бессмысленном виде — просто потому, что она сама состоит именно из таких людей. Попадая в толпу, любой вроде бы мыслящий человек мгновенно «усредняется», причем это происходит независимо от его воли. Одновременно коллективное бессознательное пробуждает самые примитивные и неуправляемые самим человеком, однако, вполне поддающиеся манипуляции извне инстинкты людей.

Роль коллективного бессознательного на разных этапах истории всегда была двойственной. Разрушая рациональное, бессознательное обеспечивало «скачки» и «зигзаги» истории. Одних это устраивало, других — нет, что определяет двойственную оценку роли коллективного бессознательного в политике. Коллективное

бессознательное может быть политической опорой для определенных сил, когда оно стимулирует политическое единство больших масс людей, воодушевленных, например, истерической верой в своего харизматического лидера или, предположим, сплоченных необъяснимой враждебностью в отношении предполагаемых виновников отрицательных обстоятельств. Понятно, что в этих случаях коллективное бессознательное может выступать в качестве основы организованного политического поведения. Это достаточно часто используется и в современной практике манипуляторского воздействия на значительные массы людей. Например, в ходе политических демонстраций и митингов как раз и пробуждается то самое коллективное бессознательное, которое может повести массы людей на политические свершения.

Напротив, коллективное бессознательное бывает крайне опасно в тех случаях, когда оно разрушает социально-организованные формы поведения и противопоставляется рациональной политике. В свое время было справедливо подмечено: «В отношениях между слабым правительством и бунтарски настроенным народом наступает момент, когда каждый акт власти доводит массы до отчаяния, а каждый отказ со стороны власти действовать вызывает презрение по ее адресу»[1]. В таких случаях все рациональное внезапно куда-то исчезает. Доминирует хаотичное псевдо-политическое поведение, которое приводит к социально-политической деструкции, после чего и требуется значительное время для ликвидации разрушительных последствий.

В целом же коллективное бессознательное играло значительную роль на прежних этапах развития человечества. В современном цивилизованном обществе его значение снижается, проявляясь лишь в кризисных, экстремальных ситуациях, когда резко падает роль элементов сознательной регуляции политического поведения. В стабильной социально-политической системе коллективное бессознательное проявляется лишь в весьма стертых формах обыденного сознания. В отличие от развитых государств, роль коллективного бессознательного до сих пор достаточно высока в странах третьего мира.

Политическая культура

Политическую культуру часто рассматривают как основу всей политической деятельности или, по крайней мере, как фактор, который определяет характер, особенности и уровень развития политической деятельности.

Содержание понятия «политическая культура» обычно включает весь исторический опыт, память социальных общностей и отдельных индивидов в сфере политики, их ориентации и навыки, влияющие на политическое поведение. Считается, что именно этот опыт, а точнее, его психологическое переживание, содержит, в достаточно обобщенном, преобразованном виде, впечатления и предпочтения людей и целых поколений в сфере внешней и внутренней политики.

Ценность понятия «политическая культура» состоит в том, что оно позволяет выявить глубинные психологические причины специфики политического пове-

[1] *Рид Д.* Десять дней, которые потрясли мир. – М.: Госиздат, 1923. – С. 56.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Два подхода к политической культуре. «Еще сложнее обстоит дело с политической культурой. Прежде всего, необходимо по-настоящему уяснить содержание этого понятия. Как в обиходе, так и в науке налицо два понимания политической культуры. Внешне они исключают друг друга, хотя, по сути дела, отражают разные стороны одного и того же феномена. На протяжении многих лет я отстаивал (и отстаиваю до сих пор) понимание политической культуры как некоего спрессованного в сознании человека — или некой совокупности людей — исторически накопленного национального и социального опыта. Этот опыт передается из поколения в поколение. Человек воспринимает этот опыт в форме политической культуры.

Есть другое представление о политической культуре — как специфической форме поведения Когда сейчас говорят о недостатке политической культуры (любимое рассуждение наших публицистов, используемое в качестве отмычки для объяснения всех происходящих в нашей стране процессов), имеют в виду именно это — то есть то, что я бы назвал политической цивилизованностью, предполагающей функционально отработанный тип политического действия, выражения политических интересов, восприятия другой политической культуры, включающей и нравственные элементы поведения.

Исходя из сказанного выше, я представляю себе изучение политической культуры в двояком плане: с одной стороны, она должна рассматриваться как спрессованный в общественном сознании национальный или групповой исторический опыт, а с другой — как форма поведения. Этот подход открывает большие аналитические возможности».

(*Галкин А. А.* Становление политической науки: от философии политики к политическому моделированию. — *М. 1991*. — С. 8–9.)

дения разных социально-политических общностей и отдельных индивидов при сходных условиях их существования.

История понятия «политическая культура», в отличие от многих других, имеет совершенно конкретную точку отсчета. В 1956 году термин «политическая культура» впервые был введен американским политологом Г. Алмондом. В его понимании, «политическая культура» — это особый тип ориентации людей на политическое действие, отражающий специфику той или иной политической системы. С одной стороны, политическая культура является частью общей культуры общества. Однако, с другой стороны, она связана с определенной политической системой, которая господствует в данном обществе.

Наиболее известное исследование политической культуры представлено в классической работе Г. Алмонда и С. Вербы. Эти ученые определяли политическую культуру как «субъективный поток политики, который наделяет значением политические решения, упорядочивает институты и придает социальный смысл индивидуальным действиям» [1].

В другой работе, написанной в соавторстве с психологом Л. Паем, С. Верба сказал еще более прямо: «Когда мы говорим о политической культуре общества, мы имеем в виду политическую систему, интернализованную в знании, чувствах и оценках его членов» [2]. То есть политическая культура здесь представляет собой

[1] *Almond G., Verba S.* The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. — Princeton: Univ. press, 1956. — P. 5.

[2] *Pye L., Verba S.* (eds.). Political Culture and Political Development. — Princeton: Univ. press, 1965. — P. 7.

внутреннюю, психологическую картину — модель внешней по отношению к человеку политической системы.

Первоначально понятие «политическая культура» было достаточно «составным», междисциплинарным и включало много разных слагаемых. Со временем, однако, стержневую роль стало играть не столько политологическое, сколько политико-психологическое содержание. В конечном счете, понятие «политическая культура» оказалось настолько удобным, что к нему стали постоянно прибегать представители разных научных дисциплин. В результате разнообразных исследований сложилось множество различных определений.

Определения политической культуры делятся на четыре основные группы. Во-первых, однородные психологические определения. Политическая культура рассматривается как, прежде всего, набор базовых ориентаций субъекта на различные политические объекты. Во-вторых, так называемые обобщенные определения. В них политическая культура понимается как определенный «коктейль» из психических факторов и того, к чему они побуждают. Политическая культура может рассматриваться одновременно и как установка, и как поведенческие акты. В-третьих, так называемые объективные или объективистские определения. Политическая культура обозначает, прежде всего, институты и структуры («объекты») власти, которые санкционируют поведение участников, приемлемое для данной системы. Особенности политической системы здесь оказываются важнее, чем собственно психические состояния индивидов. В-четвертых, так называемые эвристические определения. В них политическая культура обычно рассматривается как некий гипотетический конструкт, созданный ученым в аналитических целях. В зависимости от конкретных целей исследования, понятие может включать в себя то или иное содержание. Соответственно, доля психологического компонента в таких определениях политической культуры может быть различной.

Базовая структура политической культуры как особого политико-психологического феномена представляется в виде иерархии трех основных уровней. Первый — познавательная ориентация. Он включает знания о политической системе, принятых в ней ролях, «исполнителях» этих ролей и особенностях функционирования всей данной системы. Второй уровень — эмоциональная ориентация. Здесь

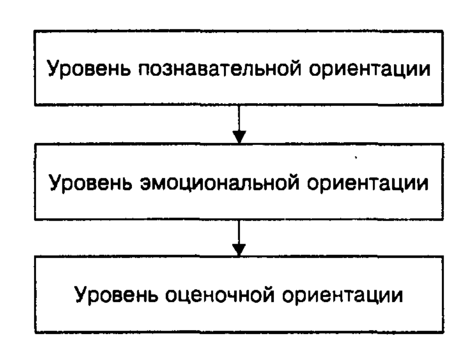


Рис. 2.4. Базовая структура политической культуры

отражаются чувства субъекта к политической системе, ее функциям, участникам и их деятельности. Наконец, третий уровень — оценочная ориентация, выражает личное отношение субъекта к политической системе и ее отдельным компонентам-составляющим.

Детальный анализ всех элементов политической культуры позволяет выделить важнейшие культурные тенденции и их операционализацию. Это необходимо для эмпирического исследования различных образцов такой политической культуры, существующих в разных обществах и политических системах. Вслед за классиками изучения политической культуры Г. Алмондом и С. Вербой, современная политическая психология использует четырехчленную базовую схему элементов политической культуры: субъект — установка — действие — объект.

Основные субъекты и объекты политической культуры различаются между собой, прежде всего, по формату. В зависимости от ряда факторов (масштаб рассмотрения, цели исследования, формат самой политической системы и т. д.), субъектом политической культуры может быть индивид, группа, партия, регион, население страны в целом и т. д. Основные субъекты политической культуры многообразны — от отдельного человека до всех членов данного общества в целом. Каждый из субъектов политической культуры имеет свои особенности. Однако все они имеют и общие признаки, поскольку принадлежат к одной политической системе и обладают установками, направленными на одни и те же объекты.

Среди основных объектов, на которые направлены установки субъекта политической культуры, обычно принято выделять политическую систему в целом, а также текущий политический процесс, господствующий политический режим, отдельные политические партии и организации, политические и околополитические группы интересов, политических лидеров, политические ценности, наконец, самого субъекта. Здесь также очевиден широкий диапазон, связанный с различием форматов объектов политической культуры.

Среди основных характеристик политической культуры любого конкретного общества важнейшей является степень ее видимой гомогенности. Гетерогенность (неоднородность) политической культуры обычно допускает существование целого ряда субкультур или даже контркультур в рамках (или наряду) с господствующей политической культурой. С одной стороны, это «размывает» политическую культуру и грозит ее исчезновением. С другой стороны, ведет к плюрализации политической культуры, что считается условием демократического развития. Напротив, жесткая однородность политической культуры общества категорически препятствует этому и служит основой для тоталитаризма.

Многие характеристики политической области носят противоречивый характер. Так, в частности, политическая культура — динамичный и вместе с тем инерционный феномен. Она развивается вместе со своими субъектами-носителями, индивидами и политическими общностями.

Динамичность и инерционность тесно связаны между собой. Здесь все зависит от влияния внешних факторов. Политический опыт при передаче от поколения к поколению подвергается внешним воздействиям, которые либо укрепляют основы сложившейся политической культуры, либо видоизменяют ее. Соответственно, политическая культура будет либо инерционной, либо динамичной.

С внешними воздействиями связан целый ряд моментов, характеризующих политическую культуру. Во-первых, это динамика отношений в сфере производства и потребления, которая часто ведет к перестройке социальной структуры, потребностей и интересов социально-политических групп. Во-вторых, обретение нового исторического опыта. Он передается следующим поколениям не в чистом, а превращенном виде. Трансформация первичного опыта происходит через закрепляющие его идеологические представления, нормы и ценности, а также за счет личных особенностей тех, кто передает этот опыт. Важнейшим средством консервации устоявшихся элементов политической культуры являются традиции.

Механизмы формирования, передачи и обновления политической культуры имеют сложный характер. К факторам, формирующим политическую культуру, относятся внешнее окружение страны или общества и определенные события ее внутренней жизни. Среди прочих факторов выделим традиции и ритуалы, а также действующие политические институты, к которым, в первую очередь, относятся государство, армия, церковь, деловые круги, университеты, средства массовой информации.

Механизмы передачи, сохранения и обновления политической культуры хорошо видны на примере ее межпоколенческой передачи, которую можно представить как процесс закрепления в сознании граждан определенной системы ориентаций на ценности, нормы и образцы политического поведения. В рамках такой системы ориентаций или установок обычно существуют более устойчивое ядро, обеспечивающее преемственность и передачу политической культуры, и менее устойчивые, изменяющиеся ориентации, в основном ответственные за ее постепенное, плавное обновление. Необходимым условием кардинального обновления политической культуры является накопление в обществе мощных изменений, воздействие которых на сознание людей способно преодолеть их обычное инерционное сопротивление внедрению новых образцов и норм политического поведения.

Формирование, передача и обновление представляют собой разновидности целостного процесса существования политической культуры. Политическое сознание является одной из важнейших форм реализации политической культуры, наряду с обычно неосознанными реакциями ориентировочного порядка (рефлекс «что такое?»), которые также связаны с импульсивными поведенческими ответами, иногда следующими за политическими событиями.

Политическое поведение — это не просто форма, а способ существования культуры, без которого она в принципе невозможна. Однако воплощенная в поведении политическая культура является не просто суммой действий, но еще и демонстрацией отношения к аналогичным воплощениям другого индивида или группы. В политике это и есть отношения власти, господства-подчинения, конфликта или согласия, совместных действий и др. Все это входит в понятие политической культуры и требует учета при изучении. Соответственно, при объяснении политического поведения различных субъектов необходимо учитывать специфику их политической культуры. Информация о политическом поведении тех или иных субъектов, при соответствующей аналитической обработке, может

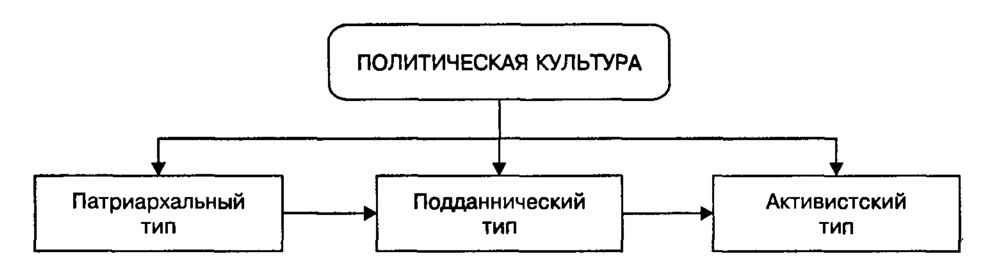


Рис. 2.5. Основные типы политической культуры в развитии

быть использована как индикатор их политической культуры — для характеристики ее содержания, структуры и т. д.

Основные типы политической культуры определены на основе соотношения традиционных и инновационных факторов в каждом конкретном обществе. Еще Г. Алмонд и С. Верба в первых работах выделили три основных и несколько смешанных типов политической культуры.

Первый чистый тип — *«патриархальный»*. Опирающаяся на него политическая система носит традиционный характер. Она единовластно управляется вождями, обычно характеризуется полным отсутствием у граждан какого-либо интереса к политической системе и требует от людей тотального подчинения на основе следования традициям.

Второй чистый тип политической культуры — *«подданнический»*. Его отличительной чертой является сильная ориентация граждан на политическую систему и слабая степень их личного участия в политике. Данный тип формировался в условиях феодального общества с выраженной иерархичностью отношений между разными уровнями политической системы. Нижестоящие подданные, согласно все той же традиции, должны с почтением относиться к своему сеньору, барину, господину. Такая «почитательная» модель отношений до сих пор ощущается во многих политических системах. Отметим, однако, что выраженная почтительность к лидеру в такой культуре вполне может сочетаться и с высоким гражданским сознанием и личным участием. В этом отличие данного типа от предыдущего.

Третий чистый тип политической культуры — *«активистский»*. Он отличается от предыдущих стремлением граждан играть существенную роль в политических делах и их компетентностью в делах государства, что предполагает и высокий интерес, и позитивное активное отношение как к политике вообще, так и к данной конкретной политической системе в частности. Главным здесь является уровень политического участия граждан.

В реальной жизни такие «чистые типы» практически не встречаются. В действительности все оказывается гораздо сложнее. Однако разные сочетания и комбинации теоретически выделенных «чистых типов» образуют совершенно реально бытующие различные смешанные типы политической культуры — такие, как: патриархально-подданический, подданически-активистский и т. д. Один из таких смешанных типов, получивший название «гражданская культура», претендует на роль основного и часто упоминается как четвертый тип политической культуры.

Три блока психики в политике

В общем виде, психика как внутренняя сторона политической деятельности может быть представлена как состоящая из трех основных блоков. Во-первых, блок политического восприятия — восприятие политики как таковой и, в частности, восприятие политической информации. Во-вторых, блок политического мышления — осмысление воспринятой политической информации и принятие политического решения. В-третьих, блок политических эмоций, чувств и аффектов — эмоциональная оценка выводов политического мышления. Итогом функционирования трех блоков можно рассматривать собственно политическое поведение — внешнюю сторону политической деятельности, конкретные действия и операции, основанные на воспринятой, переработанной и оцененной информации.

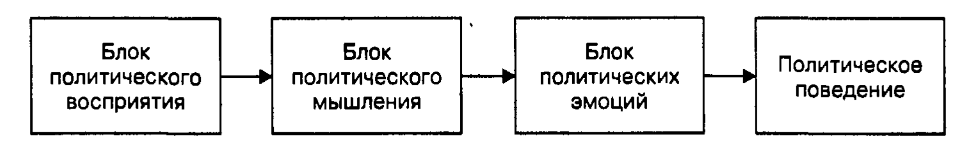


Рис. 2.6. Три блока психики в политике и этапы переработки политической информации

Политическое восприятие. Еще в 20–30-е годы прошлого столетия многочисленные экспериментальные исследования американской психологической школы «New Look» однозначно доказали: восприятие зависит от установок и стереотипов сознания, а в политическом аспекте — от политического сознания, самосознания и политической культуры. Причем проявляется это влияние на неосознанном уровне. Например, если наложить друг на друга контурные изображения автомобиля и лошади, а потом показать этот внешне бессмысленный набор линий американцам и мексиканцам, то большинство американцев уверенно видят автомобиль, а не меньшее количество мексиканцев — мустанга. Сделайте то же самое с изображением автомата Калашникова и скрипки. Большинство палестинцев (чеченцев, афганцев — любой воюющей общности) увидят только автомат. Большинство мирных европейцев увидят скрипку, и ничего больше.

Человеческое восприятие избирательно, селективно. Соответственно, избирательно и политическое восприятие. Такая избирательность формируется в процессе политической социализации — «врастания» подрастающих поколений во взрослый, политический мир. Сформировавшись, эти особенности восприятия оказываются связанными с политической культурой, политическим сознанием и самосознанием, а также с другими психическими процессами и поведением в целом.

Политическое мышление — это форма сознательного продуктивного отражения человеком процессов и явлений окружающей политической реальности в виде суждений, выводов, решений и умозаключений. Системообразующей функцией политического мышления является отражение политической реальности. Политическое мышление включает в себя не только когнитивные, но и эмоционально-оценочные механизмы, имеющие собственный онтологический статус. Принципиально важной особенностью, специфичной именно для политического мышления, является его крайняя нелогичность, а часто, откровенная алогичность.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Политическое мышление. «1. Мы определяем политическое мышление как форму сознательного продуктивного отражения человеком процессов и явлений окружающей его политической реальности в виде опосредованных оценок, связей, прогнозирования событий и действий. Политическое мышление оперирует моральными, религиозными, правовыми и другими категориями общественного сознания, но не сводится к ним. Системообразующей функцией политического мышления является отражение политической реальности как деятельности, связанной с отношениями между соответствующими индивидами, социальными группами, слоями общества, нациями и этносами, конфессиями, а также выражающими их интересы политическими партиями, движениями. Политическое мышление включает в себя не только когнитивные, но и эмоционально-оценочные механизмы, имеющие собственный онтологический статус.

2. Когнитивный компонент политического мышления, в качестве операционального показателя функционирования которого рассматривалась способность к разрешению конвергентных проблемных политических ситуаций, практически не меняется от 17 до 35 лет. Сформировавшись к определенному возрасту, он практически не подвержен изменениям в дальнейшем.

3. Эмоциональные оценки политических текстов достаточно сильно меняются с возрастом. Однако стабильными и определяющими во всех возрастных группах являются такие оценки, как логичность, стройность, непротиворечивость политических текстов.

Последующие места у семнадцатилетних занимают показатели "динамизма" — оценки уверенности, решительности политических высказываний, которые у двадцати-двадцатидвухлетних и тридцатилетних стоят на третьем месте. У старших групп на второе место выходят характеристики, отражающие оценки в категориях "безопасности" — излишняя резкость, категоричность вызывают отрицательный эффект, что снижает восприятие убедительности текста. У семнадцатилетних эта категория практически отсутствует.

4. Наблюдается возрастная динамика в абсолютных оценках политических текстов: с возрастом они представляются все более сомнительными, спорными, категорическими, излишне эмоциональными <...>.

Таким образом, "переломным возрастом", в котором определяются основные категории оценки политических сообщений, является период от 17 до 21 года».

(*Хвостов А. А.* Психологические и логические основы политического мышления. — М., 1996. — С. 18-20.)

Еще в XIX веке известный математик и автор детских книжек Л. Кэрролл подметил: «Общество было бы в гораздо меньшей степени подвержено панике и другим пагубным заблуждениям, а политическая жизнь выглядела совсем иначе, если бы аргументы (пусть даже не все, а хотя бы большинство), широко распространенные во всем мире, были правильными... На одну здравую пару посылок (под здравой я понимаю пару посылок, из которых, рассуждая логически, можно вывести заключение), встретившуюся вам при чтении газеты или журнала, приходится по крайней мере пять пар, из которых вообще нельзя вывести никаких заключений. Кроме того, даже исходя из здравых посылок, автор приходит к правильному заключению лишь в одном случае, в десяти же он выводит из правильных посылок неверное заключение» [1].

Критически рассматривая политическое мышление, классик политологии М. Вебер отмечал «повсеместное использование терминов, которым крайне трудно придать определенный смысл», и даже таких, «которые вообще не допускают

[1] *Кэрролл Л.* Логическая игра. – М.: Наука, 1991. – С. 35.

анализа». Анализируя общественно-политические дискуссии в послереволюционной России, известный логик С. И. Поварнин делал однозначный вывод о слабой логике политического мышления на всех стадиях — от операций с понятиями до связи суждений с умозаключениями. Все это подтвердил анализ современного политического мышления в России, проведенный в 1990-е годы А. А. Хвостовым.

Содержание политического мышления определяется не столько логическими механизмами, сколько установками, целями и ценностями, которые формируются политическим сознанием и политической культурой. С другой стороны, политическое мышление оперирует не столько знаковыми моделями, сколько перцептивными категориями (образами, мифами, верованиями и т. п.), что, в свою очередь, влияет на политическую культуру и политическое сознание в целом.

Политические эмоции — это форма чувственного, обычно неосознанного, но достаточно продуктивного отражения человеком процессов и явлений окружающей политической реальности в виде аффективных оценок и реакций. В политической психике трудно переоценить аффективный, эмоциональный момент. Еще в 1954 году один из классиков гештальтпсихологии К. Левин на основе многочисленных фактов констатировал: чем более «расплывчатым» является поле восприятия, тем больше оно подвержено влиянию эмоций. По мнению польского психолога Я. Рейковского, «отношения между политическими событиями, причинные связи между факторами идеологической, социальной, экономической природы настолько сложны, что постижение их в целом превышает возможности дилетанта... Такое положение способствует доминирующему эмоциональному отношению к тем или иным событиям» [1].

Восприятие, мышление и эмоции обладают собственными психологическими характеристиками, которые хорошо известны. Однако, наряду с ними, есть особые свойства трех названных блоков психики, наиболее ярко проявляющиеся именно в политике и придающие особую специфику этой сфере человеческой деятельности.

Инерционность психических процессов — главная особенность психики. Рассмотрим силу и влияние инерции психики на наиболее понятном и очевидном примере инерции мышления (хотя все сказанное можно отнести ко всем трем блокам — и к политическому восприятию, и к политическим эмоциям, и к политическому поведению).

Инерция (от латинского слова *inertia*, означающего неподвижность, бездеятельность) — особое свойство психики. Во-первых, это свойство сохранять состояние покоя или прямолинейного равномерного движения до тех пор, пока какая-либо внешняя причина (явление, процесс, ситуация) не выведет его из этого состояния. Во-вторых, это способность приобретать под действием какой-либо конечной внешней причины определенное конечное ускорение и продолжать реагировать на эту причину даже в том случае, когда ее реальное влияние исчезло.

Инерция восприятия и мышления обычно проявляется в жесткости, ригидности и стереотипизированности внутри- или внешнеполитического курса, в нежелании и невозможности сменить систему взглядов на происходящие события

[1] *Рейковский Я.* Экспериментальная психология эмоций. — М.: Прогресс, 1979. — С. 88.

и сделать новые выводы из них, изменить направленность и характер политических действий, отказаться от уже принятого решения и привычного механизма принятия политических решений. Инерция мышления, связанная с его жесткостью, ригидностью, является одним из свойств тоталитаризма как в его социально-политическом (монополизм принятия политических решений), так и политико-психологическом (свойство мышления и особенность сознания особого типа личности, порождаемой тоталитарным и авторитарным обществами, — так называемой авторитарной личности) выражениях.

Инерция мышления в политической психологии рассматривается как одна из основных детерминант любого так называемого «старого» политического мышления. В отличие от него, всякое «новое» политическое мышление уже по определению направлено на преодоление инерции прежнего и опирается на гибкость, инициативность и творчество. Эти основные политико-психологические характеристики «нового» мышления проявляются в принципиально иных способах восприятия информации и ее переработки, принятия политических решений и их практической реализации.

«Эскалация упрямства» — конкретное проявление инерции психики в политике. На практике инерция мышления наиболее демонстративно проявляется в так называемой эскалации ситуации или эскалации упрямства (еще иногда называемой «эскалацией упорства»). Суть данного феномена заключается в создании ситуаций, когда изначально (возможно, неосознанно) принимается, а затем непрерывно воспроизводится (уже при участии сознания) ошибочное решение, влекущее за собой определенные потери (материальные, политические, нравственные и т. п.). Специфика феномена состоит в том, что, несмотря на очевидную ошибочность решения, принятый курс действий продолжает осуществляться (с дальнейшими потерями) вместо его кардинального пересмотра. Упорное следование ошибочному решению приводит к «эскалации ситуации», то есть к упрямому увеличению ущерба. Примерами «эскалации упрямства» может служить война СССР в Афганистане, на прекращение которой потребовалось 9 лет; а также процесс непродуктивной «борьбы с Б. Ельциным» в действиях центрального руководства СССР в 1987–1991-х годах.

Данный феномен имеет объективные, но чаще — исключительно субъективные составляющие. К основным субъективным детерминантам и закономерностям инерции мышления (а также восприятия, оценок и, в итоге, действий) относится, во-первых, доминирующая тенденция как-то компенсировать потери (в том числе и явно безвозвратные), понесенные в результате ошибочно принятого первого решения. Это стремление «отыграться», сравнимое с азартом карточного игрока, особенно ярко проявляется, когда необходимо возместить материальные и территориальные потери. Таким был, например, феномен германского реваншизма, порожденный поражением в Первой мировой войне и территориальным ущербом. Как известно, в конечном счете это привело к новому поражению, а затем и к новому всплеску реваншизма. Однако тот же феномен отмечается в стремлении компенсировать политический, нравственный ущербы. Так, например, в этом долгие годы проявлялась одна из детерминант политики Китая, которая сводилась к стремлению любой ценой «сохранить лицо».

Во-вторых, это стремление уйти от необходимости признания своих ошибок, обычно заставляющее политиков вкладывать все новые силы и средства в упрямое продолжение начатого курса вместо радикального его изменения. Страх признания ошибки — мощный стимул упрямства.

В-третьих, инерция связана еще и с массовым восприятием ошибочных решений. Известно, что чем более известно (распропагандировано) и значимо в обществе принятое решение, тем сильнее тенденция продолжать его реализацию, каким бы ошибочным оно ни было. В таких случаях действует особый механизм давления общественного мнения, который трудно преодолеть.

В-четвертых, инерция обычно усугубляется проблемой конкретной ответственности определенных лиц: чем выше возможная ответственность и жестче санкции за совершенное, тем упорнее стремление продолжать прежнюю линию в надежде на что-то избавляющее от ответственности. Например, такому стремлению соответствовало поведение Гитлера на последнем этапе Второй мировой войны, когда катастрофичность курса стала очевидной, однако прекратить его осуществление было уже невозможно.

В-пятых, инерция обычно связана с искаженным восприятием информации. Стремление любой ценой оправдать ошибочный курс создает своего рода фильтр для адекватного восприятия информации. Он пропускает лишь все позитивное, «подтверждающее» принятый курс, и жестко отсеивает все, что заставляет усомниться в нем. Примером может служить фильтрация информации для высшего советского руководства о намерениях Германии в 1940–1941-х годах, которая осуществлялась в соответствии с избранным Сталиным и его окружением курсом.

В-шестых, инерция всегда поддерживается и усугубляется временем. Чем дольше продолжается ошибочная линия, тем бывает труднее ее радикально изменить, ибо для ее реализации уже созданы как объективные, организационные, так и субъективные, психологические условия — изменен способ политической организации, сформировано новое сознание людей и т. д.

Инерция психики в политике может проявляться на разных уровнях. На индивидуальном уровне она выступает как особенность взглядов и оценок отдельного политического деятеля. Это оказывает серьезное влияние лишь в случае наделения этого деятеля значительной полнотой личной власти и минимизации контроля за принятием политических решений. На групповом уровне инерция проявляется в виде известных в научной литературе «групп-мышления» (*«groupthink»*), сравнительно небольших группировок, причастных к принятию политических решений. В ее основе лежат явления группового конформизма, особенно ярко проявляющегося при наличии в группе сильного лидера. Важную роль играют и стремление поддерживать принятое большинством решение, даже если отдельные члены группы с ним не согласны, а также тенденция игнорировать информацию и мнения, не разделяемые группой, — вплоть до отвержения или исключения членов группы, несогласных с общим мнением и т. д. Классическими примерами «групп-мышления» считаются многие исторически важные, но по сути ошибочные решения — начиная от мюнхенских соглашений западных демократий с гитлеровским режимом до решений администрации США о вторжении на Кубу и во Вьетнам, и т. д.

На еще более обобщенном уровне можно говорить об инерции психики социальных классов и слоев, этнических групп или общества в целом. Здесь она выступает как одно из главных проявлений тоталитаризма и авторитаризма.

Политические установки и стереотипы

Значительную роль в политической психологии играют понятие политической установки и связанное с ним понятие стереотипа. Стоящие за ними реальные феномены включены в политическое сознание и самосознание, проявляются в коллективном бессознательном, входят в содержание политической культуры, проявляются в функционировании всех трех блоков психики в политике, регулируют политическое поведение в целом. В определенном смысле установки и стереотипы составляют категориальный стержень, пронизывающий целый ряд понятий. Именно поэтому они чаще всего заимствуются смежными науками — например, политологией — и используются даже без подробного психологического разъяснения.

Понятие «установка» относится к наиболее сложным и размытым определениям как в общей и социальной, так и в политической психологии. В целом, это предготовность субъекта реагировать конкретным способом на то или иное событие или явление. Установка — это внутреннее качество субъекта политики, базирующееся на его предшествующем опыте и политической культуре. В общем виде, это предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту. Кроме того, это еще и психологическое переживание индивидом ценности, смысла данного объекта.

Первоначально понятие «установка» было введено для обозначения зависимости скорости реагирования на воспринимаемую ситуацию от прошлого опыта (Л. Ланге) и некоторых иллюзий восприятия (Г. Мюллер, Т. Шуман), а также возникающей при постановке задачи несознаваемой готовности, которая обусловливается направленностью психических процессов (Н. Ах). Позднее понятие «социальная установка» или «аттитюд» (от английского *attitude*) возникло для обозначения субъективных ориентаций индивида, группы или общества на те или иные ценности, которые предписывают социально принятые способы поведения (У. Томас, Ф. Знанецкий в 1918 году стали использовать термин «установка» вслед за Г. Спенсером, употребившим его в 1862 году в работе «Первые принципы»). В качестве объяснительного принципа изучения психических феноменов установка наиболее подробно исследована Д. Н. Узнадзе.

В политической психологии понятие «установка» используется для объяснения отношений личности к тем или иным политическим объектам, механизмов саморегуляции, устойчивости и согласованности поведения, процессов социализации и трансформации поведенческих установок — например, под влиянием пропаганды, при прогнозировании возможных форм поведения в определенных ситуациях.

Функции установок. Функции установки, ее эффекты и содержание раскрываются при изучении ее роли в регуляции деятельности. Выделяются три основные

функции установки. Во-первых, установка определяет устойчивый, последовательный, целенаправленный характер протекания деятельности — то есть выступает как механизм ее стабилизации (установка как фиксированный момент деятельности), позволяющий сохранить ее направленность в меняющихся ситуациях. Во-вторых, установка освобождает субъекта от необходимости принимать решения и контролировать протекание деятельности в стандартных, ранее встречавшихся ситуациях. В-третьих, установка может выступить и в качестве фактора, который будет способствовать инертности, косности деятельности, затруднит адаптацию к новым ситуациям.

Смысловые установки. Эффекты установки можно обнаружить при изменении условий протекания деятельности. Диспозиционная концепция регуляции поведения (Н. Рокич) вычленяет различные уровни установок, находящиеся в иерархическом соподчинении. В рамках теории деятельности, содержание установок зависит от места объективного фактора, вызвавшего ее, в структуре деятельности. В зависимости от того, на какой объективный фактор деятельности направлена установка (мотив, цель, условие деятельности), выделяются три иерархических уровня регуляции деятельности — уровни смысловых, целевых и операциональных установок. Наиболее важными в политической психологии являются смысловые установки.

Смысловые установки выражают отношения субъекта к объектам, имеющим для него личностное значение. Они производны от социальных и политических установок. Такие установки имеют трехкомпонентную структуру: информационный (взгляды человека на мир и представления о том, к чему он стремится), эмоционально-оценочный (симпатии и антипатии к значимым объектам) и поведенческий (готовность действовать) компонент.

С помощью смысловых установок индивид приобщается к системе норм и ценностей — в этом заключается их инструментальная функция. Они также помогают сохранить *status-quo* личности в напряженных ситуациях — функция психологической самозащиты. Они способствуют самоутверждению субъекта, выполняя ценностно-экспрессивную функцию. Кроме того, такие установки выражаются в стремлении человека привести в систему содержащиеся в них личностные смыслы знаний, норм, ценностей. В этом заключается познавательная функция. Возникнув в конкретной деятельности, они могут воспроизводиться затем в сходных ситуациях, становиться обобщенными установками, превращаться в черты характера.

Установки более низких уровней выполняют вспомогательные психологические функции. Целевые установки вызываются целью и определяют устойчивый характер действия. При прерывании действия целевая установка создает эффект прерванного действия («эффект Зейгарник»), требующего завершения. Операциональные установки действуют при решении частных задач на основе учета и вероятностного прогнозирования ситуации с опорой на прошлый опыт.

Понятие «стереотип» происходит от двух греческих слов: *stereos* (твердый) и *typos* (отпечаток). Политико-психологическая трактовка понятия исходит из синтеза двух его значений. В полиграфии стереотип — монолитная форма-копия с набора текста или клише, которая используется при печатании многотиражных и повторных

изданий. В физиологии и психологии динамический стереотип — форма целостной деятельности мозга, отражающаяся в сознании и поведении в виде фиксированного (стереотипного) порядка условно-рефлекторных действий. На стыке этих значений в свое время появилось понятие социального стереотипа.

С точки зрения политических психологов, стереотип — стандартизированный, схематизированный, упрощенный и уплощенный, обычно эмоционально окрашенный образ какого-либо социально-политического объекта (явления, процесса), обладающий значительной устойчивостью, но фиксирующий лишь некоторые, иногда несущественные его черты. Иногда определяется как неточное, иррациональное, чрезмерно общее представление. В широком смысле, стереотип — это традиционный канон мысли, восприятия и поведения, шаблонная манера поведения, способ осуществления действий в определенной последовательности, единообразие, тождество, инерция мышления, косность, ригидность и т. п.

История понятия «стереотип» начинается с 1922 года. Первым использовал этот термин американский исследователь средств массовой информации У. Липпман для обозначения распространенных в общественном мнении предвзятых представлений о членах разных национально-этнических, социально-политических и профессиональных групп. Стереотипные мнения и суждения по социально-политическим вопросам трактовались им как «выжимки» из господствующего свода морально-нравственных правил, доминирующей социальной философии и потока тенденциозной пропаганды.

Стереотип — средство оценки социально-политических явлений и процессов. Он играет двойственную, как позитивную, так и негативную роль. С одной стороны, стереотипы «экономичны» для сознания и поведения, содействуют «сокращению» процессов познания происходящего в мире и принятия решений. Не способствуя точности и анализу познания, они ускоряют возможности поведенческой реакции на основе, прежде всего, эмоционального принятия или непринятия информации, «попадания» или «непопадания» сведений в жесткие, но определенные рамки стереотипа. В повседневной жизни человек лишен возможности подвергать критическому сомнению «устои жизни» — традиции, нормы, ценности, правила социально-политического поведения и т. п. Он не располагает полной информацией о событиях, о которых приходится высказывать собственное мнение. Поэтому в обыденной действительности люди часто и поступают шаблонно, в соответствии со сложившимися стереотипами. Так им проще ориентироваться в обстоятельствах, которые не требуют специальной мыслительной работы и принятия ответственного индивидуального решения. Психика человека экономична. В этом отношении стереотипы, как и установки, представляют собой своего рода «фиксированные моменты», стабилизаторы мыслительной деятельности, которая не может продолжаться непрерывно в шаблонных условиях.

С другой стороны, упрощая процесс социально-политического познания, стереотипы ведут к построению достаточно примитивного и плоскостного политического сознания, как правило, на основе многочисленных предубеждений. Это подчас редуцирует социально-политическое поведение до набора простейших, часто неадекватных эмоциональных реакций. Безотчетные стандарты поведения играют негативную роль в ситуациях, в которых нужны полная и объективная

информация, аналитическая оценка, принятие самостоятельного решения, осуществление сложного социально-политического выбора. Поэтому в массовом сознании обычно и складываются стереотипы, способствующие возникновению и закреплению предубеждений, неприязни к нововведениям, к самостоятельному мышлению и т. п.

Например, они создают проблемы в межнациональных отношениях. В этой сфере широко распространены этнические стереотипы, строящиеся на основе ограниченной информации о представителях той или иной этнической группы и ведущие к предвзятому отношению ко всем членам группы, к неадекватному действительности поведению.

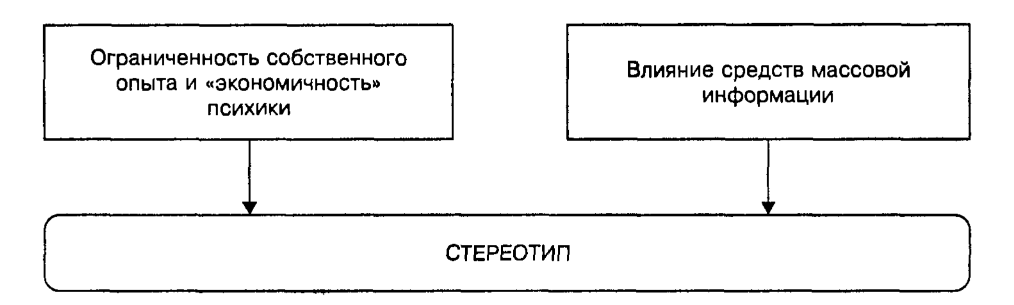


Рис. 2.7. Основные факторы формирования стереотипов

Формирование стереотипов происходит за счет данных, поступающих из двух источников. С одной стороны, это ограниченный индивидуальный или групповой опыт и неполные сведения, которыми располагают люди в повседневной жизни, а также некоторые специфические явления, возникающие в сфере межличностного общения и взаимодействия: субъективная избирательность, влияние установок, слухов, эффектов «ореола», первичности, новизны и т. п. Отсюда второстепенность, случайность некоторых аспектов стереотипов. С этих позиций стереотипы представляют собой аккумулированные сгустки разрозненного индивидуального и группового опыта, которые отражают относительно общие, повторяющиеся свойства и особенности социально-политических явлений. Очевидная информационно-аналитическая недостаточность данного опыта является как бы вынужденной, необходимой основой для формирования и использования стереотипов, а также служит источником их эмоционально-чувственного, «жизненного» насыщения.

С другой стороны, стереотипы формирует целенаправленная деятельность средств массовой информации и политической пропаганды. Законы массовой коммуникации требуют усредненно-обобщенного, стереотипного общения. Например, трансляция некой политической идеи на массовое сознание возможна только в форме определенных стереотипов. Процесс тиражирования политической информации, имеющий цель вызвать в сознании и поведении людей однородную реакцию, возможен только через использование информационных стереотипов, которые создают, в свою очередь, у людей соответствующие психологические и поведенческие стереотипы.

По внутреннему строению стереотип — сложное, интегрированное образование, особое единство двух основных элементов: знаний (когнитивно-информационный компонент) и отношений (эмоционально-чувственный и оценочный компонент). Ряд стереотипов, кроме того, несет в себе непосредственно действенный компонент в виде мотивационного побуждения к немедленной, непосредственной поведенческой реакции. Как правило, в стереотипе доминируют эмоционально-чувственные и оценочные составляющие, диктующие определенное отношение к политическим явлениям (например, стереотип «дружественного народа» никто не спутает со стереотипом «правящей клики», «империю зла» — с «оплотом демократии»). Когнитивные составляющие стереотипа отличаются тем, что информация, на которой они основаны, соотносится не с соответствующим объектом, а, главным образом, с другими и чаще всего ложными знаниями человека. Например, информационные составляющие стереотипа «типичного представителя» той или иной национально-этнической группы требуют соотнесения не с информацией, которую получает человек при знакомстве с реальным представителем этой группы, а с тем абстрактным знанием «о них вообще», которое заложено предыдущими стереотипами. Таким образом, степень истинности информации, которую выносит человек из стереотипа, прямо пропорциональна глубине и точности его личных познаний. Распространение стереотипов происходит в результате дефицита надежных, проверенных знаний из соответствующих областей социально-политической жизни.

Структура стереотипа включает центр, «стержень» и «периферию». Как правило, в центре располагаются один-два наиболее заметных, ярких, эмоционально воспринимаемых признака. Например, для этнополитических стереотипов — это черты внешности (цвет кожи и волос, форма глаз, размер носа или особенности одежды — тюбетейка, халат, кепи-«аэродром»). Для социально-политических стереотипов — это такие символы, как флаг, герб, значок, превращенные в лозунг, девиз, афоризм, программная фраза. С центральными признаками напрямую связывается «периферия» — те или иные черты характера и поведения для стереотипа человека, свойства явления, истоки и последствия для события или процесса.

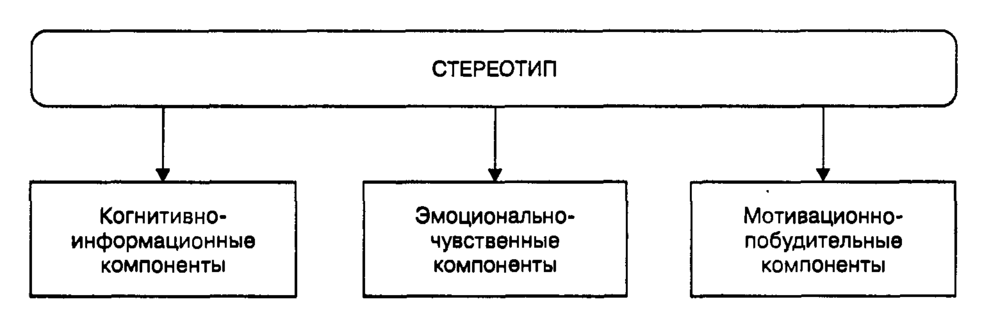


Рис. 2.8. Основные компоненты структуры стереотипа

Механизм действия стереотипа заключается в том, что, «узнавая» по внешним приметам в реальной жизни объект или явление, люди автоматически домысливают, добавляют в свое восприятие характеристики «периферии», которые им

навязывают (услужливо «подсказывают») устоявшиеся стереотипы. После этого следует вывод, который определяет социально-политическое поведение человека. Например, при виде субъекта определенной наружности легко «вспоминается» манера поведения похожих людей, скажем, на рынке. И следует «естественное» заключение: с этим человеком надо «держать ухо востро». В социально-политическом отношении избирательные кампании в СССР 1989–1990-х годах показали: стоило кандидату произнести своего рода «пароль», предъявить некий «опознавательный знак» в виде слова «демократ» или некоторых других ключевых для данного стереотипа выражений (а подчас обходилось и без слов — достаточно было появиться в майке с надписью «Вся власть советам!», «Перестройка» и т. п.), как почти автоматически вызывалась готовность электората голосовать за данного кандидата. И наоборот: близость к официальным структурам и наличие соответствующих признаков приводили в действие стереотипы «стагната» и «партократа», гарантируя отрицательное голосование.

Стереотипы — мощное средство манипулирования сознанием отдельных индивидов, групп и масс в политике. Содержательно, стереотип можно определить как постоянно декларирующиеся и навязывающиеся людям стандартные единообразные способы осмысления и подходы к социально-политическим явлениям, объектам и проблемам. Это своего рода общественно-политические каноны и «истины» — нормы, ценности и эталонные образцы политического поведения, которые неоднократно повторяются и используются политической элитой, поддерживаются и распространяются массовыми информационно-пропагандистскими средствами, подкрепляются карательными органами в целях удержания основной массы членов общества в единообразном нормативно-послушном состоянии. Совокупность таких стереотипов составляет идейно-политическую основу общества. Стереотипы делятся на «истинные» (обычно, «наши») и «ложные» (как правило, «не наши», поддерживающие противоположную в идеологическом отношении политическую систему).

Всякая политическая система создает набор стереотипов, следование которым необходимо для ее успешного функционирования. Обычно они поддерживаются на трех основных уровнях. Во-первых, стереотипы индивидуального политического сознания и поведения, подкрепляемые стереотипами позитивных и негативных санкций — например, вкладываемые в содержание понятия «законопослушный» (добропорядочный, лояльный и т. п.) гражданин. Во-вторых, стереотипы группового политического сознания и поведения — например, традиции того или иного этноса, слагаемые «профессиональной чести», уставы политических партий и движений и т. п. В-третьих, стереотипы политического сознания и поведения члена общества в целом.

Социально-политические системы различаются по степени стереотипизации сознания и поведения людей. Если в условиях тоталитарного общества набор стереотипов предельно узок, следование ему строго обязательно, а отклонения жестко и неотвратимо наказуемы, то в демократическом обществе допускается большая степень свободы. При демократии происходит своеобразная плюрализация стереотипов, за счет чего достигается значительное освобождение человека от обязательности единообразного послушания. Тем самым, не избавляясь от стерео-

типов полностью (это практически невозможно, ибо противоречит человеческой природе и закономерностям функционирования психики), достигается высвобождение творческих возможностей психики и, в конечном счете, всей деятельности. Проявляясь в плюрализации форм политической жизни и деятельности, это усиливает процесс дестереотипизации социально-политической системы и способствует ее развитию.

С точки зрения политических психологов, процесс демократизации и перехода от тоталитарного общества к более свободным формам социально-политической организации достигается двумя путями. Во-первых, посредством целенаправленного разрушения или самораспада единого стереотипа (например, «общенародного» или даже общегруппового — типа национально-этнического, классового, партийного и т. п.). Во-вторых, это достигается разрушением «общего» интереса, который подчинял себе каждого отдельного человека, и укоренением ценности индивидуальных интересов и, соответственно, индивидуально-личных взглядов в политике. В результате, точнее в идеале, возникает модель общества в виде реально самоорганизующегося сообщества индивидов, которое состоит из людей с максимально высоким уровнем политического сознания и поведения, способных на самостоятельный осознанный политический выбор.

Политическое поведение

Политическое поведение рассматривается в качестве одного из основных понятий политической психологии, прежде всего потому, что именно по поведению, как по конечному результату, можно судить о политической психологии в целом. Это понятие является центральным для понимания основного в методологическом плане поведенческого подхода. Тем не менее, политической поведение — всего лишь одна, внешняя часть политики как деятельности. Поэтому роль данного понятия все-таки ограничена.

Определение политического поведения опирается на то, что политическое поведение — это процесс взаимодействия политических субъектов с политикой, то есть представляется совокупностью действий, поступков, акций субъекта политики (человека, группы, организации или массы) в отношении политических институтов в рамках политического процесса. Политическое поведение — высшая стадия человеческого поведения, осуществляемая в высшей сфере организации человеческой деятельности, политике.

Понятие «политическое поведение» применимо как к отдельным индивидам (например, политическое поведение отдельного избирателя), так и к их совокупностям — группам (скажем, политическое поведение группы заговорщиков малочисленной народности, правящего класса), организациям (политическое поведение экстремистской организации или партии), массам (политическое поведение восставшего народа). Как уже подчеркивалось, понятие «политическое поведение» является основополагающим для всего поведенческого, а также деятельностного понимания политики в рамках политической психологии. Именно оно считается «решающим звеном», результатом действия всех стоящих за ним политико-психологических механизмов.

В широком смысле, политическое поведение — частный случай особой деятельности. Как уже отмечалось, политика на высшем уровне — это специфическая деятельность по координации чужих потребностей и интересов в локальных границах или в рамках целого общества. На среднем уровне, это деятельность по формированию и выражению своих интересов и их политической демонстрации. На низшем уровне, это деятельность по усвоению норм и ценностей политической системы, приобщению к ее политической культуре (политическая социализация), а затем деятельность по пассивному (ограниченному) политическому участию. Высший уровень политического поведения характеризует профессионалов-политиков, прежде всего, политических лидеров общества. Средний уровень — активистов политических партий, функционеров политических организаций. Низший уровень характерен для рядовых граждан: их политическое поведение достаточно ограничено, не слишком активно и носит эпизодический характер (проявляясь либо при бунтах и восстаниях в тоталитарных обществах, либо при голосовании в демократическом обществе).

Побуждение политического поведения связано со значительной совокупностью разных политико-психологических факторов. Выделим основные. Будучи внешним аспектом политической деятельности, политическое поведение зависит от ее общего мотива. В достаточно частном выражении, политическое поведение рассматривается как уровень действий в рамках общей политической деятельности. Соответственно, его побуждают и регулируют прежде всего заранее поставленные цели, которые прямо связаны с ситуацией, но ставятся или избираются субъектами политики, обладающими способностью к свободному выбору и возможностью самостоятельного принятия решений.

Фундаментальное значение при выборе и определении субъектом своего политического поведения имеет его мировоззрение, от характера и особенностей которого зависит направленность, политический смысл и ценность политического поведения. Мировоззрение при таком, достаточно операциональном, понимании представляет собой базовый набор ценностей и установок.

Побуждение и регуляция политического поведения достаточно взаимосвязаны. Как любой вид поведения, политическое поведение тесно соединено с системой речевых сигналов, усваиваемой человеком в процессе общения и создающей предпосылки для интериоризации внешних, двигательных компонентов поведения. Речь побуждает и регулирует политическое поведение не только во внешнем, но и во внутреннем плане (внутренняя речь). Благодаря этому формируется способность индивида строить в сознании образы будущего, реализовывать самооценку и самоконтроль. Исходя из этого человек уделяет политическому поведению большее или меньшее внимание.

В условиях повседневной социально-политической жизни политическое поведение субъекта в значительной степени зависит от внешней среды — в частности, от характера взаимоотношений с социально-политическими группами и организациями, членом которых он является. Сама группа выступает в качестве особого субъекта политического поведения, имеющего свои групповые цели и мотивы. В групповом и, в еще большей степени, в массовом политическом поведении наблюдаются такие своеобразные феномены, как подражание, эмоциональное заражение,

сопереживание, подчинение индивидуального политического поведения групповым нормам и ролевым предписаниям и т. д.

Ценностные, аксиологические регуляторы политического поведения наиболее отчетливо выступают тогда, когда действия приобретают характер поступков, то есть личностно значимых и осмысленных политических актов, контролируемых или, напротив, отвергаемых системой принятых норм. В реальном политическом поведении осознаваемые и неосознаваемые, рациональные и эмоциональные компоненты всегда находятся в сложных взаимоотношениях. Действие неосознаваемых психических факторов (коллективное бессознательное) наиболее отчетливо в эмоциональной сфере, в симпатиях и антипатиях, в аффективных проявлениях политического поведения. Так, в конце 1980-х — начале 1990-х годов в СССР среди гуманитарной интеллигенции было модно совершать подчеркнуто аффективные несанкционированные демарши по выходу из состава Коммунистической партии. Такие акции обставлялись подчеркнуто эмоционально, в соответствующих декорациях, с личным посещением райкомов партии, швырянием или даже публичным сжиганием партбилетов и произнесением соответствующих комментариев в адрес партийных функционеров. Такое политическое поведение было явным проявлением политической контркультуры, которая и подготовила последующие реформы.

Поступок — высший уровень политического поведения. Поступок — это всегда социально оцениваемый акт поведения, побуждаемый осознанными мотивами; сознательное действие, оцениваемое как акт самоопределения человека, в котором он утверждает себя как личность по отношению к другим людям, себе самому, группе или обществу. Поступок — основная единица социального и политического поведения. В нем проявляется и формируется личность человека, особенно политика. Как правило, о политике, тем более о лидере, судят именно по поступкам, оценивая в них его самостоятельность, волевой потенциал, способность противостоять конформистскому поведению большинства людей. Реализации поступка обычно предшествует внутренний план действия, в котором присутствуют сознательно выработанное намерение, прогноз ожидаемого результата и возможных последствий. Поступок может быть действием или, иногда, бездействием; высказанной позицией; отношением к чему-то, оформленным в виде выразительного движения, жеста, взгляда, тона речи, смыслового подтекста; проявляться в действиях, направленных на преодоление препятствий и поиск истины. При оценке поступка необходимо учитывать систему норм, принятых в данном сообществе. То, что может быть поступком в одной группе или, шире, среде, не обязательно получит ту же оценку в другой. Для поступка важен смысл действия. Само действие следует рассматривать как способ осуществления поступка в конкретной ситуации. Примерами поступка в политике можно считать выход декабристов на Сенатскую площадь в 1825 году, отказ престолонаследника Константина от прав на царство. Поступок часто имеет нравственные параметры своей оценки, которая подчас входит в противоречие с оценкой чисто политической. Так, в частности, заключенный большевиками в 1918 году сепаратный Брестский мир с Германией оценивался как не очень нравственный, но политически целесообразный поступок.

Политическое поведение разделяется на адекватное и неадекватное («патологическое» [1]).

Наиболее существенным признаком определенной «патологии» политического поведения является его неадекватность двум моментам: либо объективным требованиям ситуации (включая социально-политические нормы), либо установкам самой личности. В таких случаях у индивидуума наблюдается рассогласование между объективным раздражителем и поведенческим актом, между мотивом и поступком. Тогда страдает главное — целостность политического поведения, которая нарушается из-за расщепления его вербального, аффективного и реального планов. Это значит, что начатое действие не завершается в соответствии с намерением, ослабляется критичность, обеспечивавшая контроль в реализации программы политического поведения, совершаются навязчивые действия и т. п. Признаки такого рода часто свойственны политическому поведению человека в массе.

Выводы в виде конспекта

Как всякая наука, политическая психология имеет своего рода «скелет» в виде логического и методологического, понятийного и категориального аппарата. Основная категория политической психологии — это деятельностное понимание политики. Данная категория развертывается в комплексе связанных между собой понятий. Одни из них являются внутренними, другие — внешними аспектами деятельности.

1. Политическое сознание — одно из центральных понятий политической психологии. Оно входит в систему ее понятийных координат, обозначает результаты восприятия субъектом той части действительности, которая связана с политикой и в которую включен он сам, а также его действия и состояния, связанные с политикой. Сознание и деятельность представляют собой две стороны одной медали.

2. Еще одно важнейшее понятие политической психологии — политическое самосознание. Под политическим самосознанием принято понимать процесс и результат выработки относительно устойчивой и осознанной системы представлений субъекта о самом себе в социально-политическом плане, на основе которой он целенаправленно строит свои взаимоотношения с другими субъектами и объектами политики как внутри социально-политической системы, так и за ее пределами. Это осознание себя в политике как самостоятельного деятеля, целостная оценка своей роли, целей, интересов, идеалов и мотивов поведения.

3. Помимо политического сознания и самосознания, в политике играет роль и то, что обычно называют иррациональным или бессознательным. В широком смысле, это совокупность психических процессов, операций и состояний, не представленных в сознании субъекта политического поведения (или представленных

[1] Кавычки подчеркивают в данном случае условность использования этого термина. Разумеется, для политического поведения деление на «норму» и «патологию» является условным и относительным и связано со статистическими оценками «нормального» (свойственного большинству) и «ненормального» в смысле «выдающегося» (свойственного меньшинству, противостоящего «норме»). — *Примеч. авт.*

в недостаточной степени осознанности), но оказывающих активное, а в некоторых ситуациях определяющее влияние на поведение неструктурированных конгломератов людей (например, типа толпы). Коллективное бессознательное вызывает специфические формы стихийного массового поведения.

4. Политическая культура часто рассматривается как основа всей политической деятельности или, по крайней мере, как фактор, определяющий характер, особенности и уровень развития политической деятельности. Содержание понятия «политическая культура» включает исторический опыт, память социальных общностей и отдельных индивидов в сфере политики, их ориентации, навыки, влияющие на политическое поведение. Этот опыт содержит в обобщенном, преобразованном виде впечатления и предпочтения в сфере внешней и внутренней политики.

Известны три основных «чистых» и ряд смешанных типов политической культуры. Среди «чистых» — патриархальный, подданнический, активистский. Среди смешанных наиболее известен тип «гражданской культуры».

5. В общем виде человеческая психика может быть представлена в виде трех основных блоков. Во-первых, блок политического восприятия — восприятие политики как таковой и, в частности, восприятие политической информации. Во-вторых, блок политического мышления — осмысление воспринятой политической информации и принятие политических решений. В-третьих, блок политических эмоций, чувств и аффектов — эмоциональная оценка выводов политического мышления. Итогом функционирования этих трех блоков является политическое поведение — конкретные действия и операции, основанные на воспринятой, переработанной и оцененной информации.

Одним из важнейших проявлений политической психики в реальной политике является инерция психики — восприятия, эмоций и, особенно, мышления. Наиболее очевидно инерция психики проявляется в феномене «эскалации упрямства».

6. Принципиально важную роль в формировании политической психики играют политические установки и стереотипы. Понятие «установка» относится к наиболее сложным в психологии. В общем виде — это предготовность субъекта реагировать тем или иным способом на событие или явление. Установка — это внутреннее качество субъекта политики, которое базируется на его предшествующем опыте и политической культуре.

С точки зрения политических психологов, стереотип — стандартизированный, схематизированный, упрощенный и уплощенный, обычно ярко эмоционально окрашенный образ какого-либо социально-политического объекта (явления, процесса), обладающий значительной устойчивостью, но фиксирующий в себе лишь некоторые, часто несущественные его черты. Иногда определяется как неточное, иррациональное, чрезмерно общее представление. В широком смысле — это традиционный канон мысли, восприятия и поведения, шаблонная манера поведения, стандартный способ осуществления действий в определенной последовательности.

7. Политическое поведение — итог функционирования трех блоков психики, следствие политического сознания, самосознания и бессознательного, политической культуры. Это процесс взаимодействия политических субъектов с политикой, то есть совокупность действий, поступков, акций субъекта политики

(человека, группы, организации или массы) в отношении политических институтов. Политическое поведение обладает собственными побудительными факторами (мотивы, цели, условия) и разнообразными механизмами регуляции. Политическое поведение — высшая форма человеческого поведения, осуществляемая в высшей сфере организации человеческой деятельности, политике. Высшая форма политического поведения — осознанный поступок.

Политическое поведение — это, можно сказать, внешняя сторона политики как особой деятельности. На высшем уровне, это специфическая деятельность по координации чужих потребностей и интересов в локальных границах или в рамках целого общества. На среднем уровне, политическое поведение — это деятельность по формированию и выражению своих интересов и их политической демонстрации. На низшем уровне, это деятельность по усвоению норм и ценностей политической системы, приобщению к ее политической культуре (политическая социализация), а затем деятельность в разных формах политического участия. Высший уровень политического поведения характеризует профессионалов-политиков, лидеров общества. Средний уровень — активистов политических партий, функционеров политических организаций. Низший уровень характерен для рядовых граждан.

Контрольные вопросы

1. Что такое политическое сознание? Каковы его структура и функции?
2. Проанализируйте связи понятия «политическое сознание» с другими понятиями и категориями политической психологии.
3. Что такое политическое самосознание? Каковы его структура и функции?
4. Опишите механизм социального сравнения как основу формирования политического самосознания.
5. Расскажите о роли бессознательного в политике.
6. Каково влияние коллективного бессознательного на индивидуальное сознание и массовое поведение?
7. Дайте определение политической культуры и опишите ее основные характеристики.
8. Расскажите об основных типах политической культуры.
9. Опишите три основных блока психических процессов в политике. Что такое политическое восприятие, политическое мышление и политические эмоции?
10. Проанализируйте роль инерции психических процессов в политике на примере феномена «эскалации упрямства».
11. Дайте определения понятиям «установка» и «стереотип».
12. Проанализируйте структуру и функции стереотипов в политике.
13. Что такое политическое поведение?
14. Расскажите о факторах побуждения и регуляции политического поведения.

Рекомендуемая литература

1. *Баталов Э. А.* Политическая культура современного общества. — М.: Наука, 1990.

2. *Бехтерев В. М.* Коллективная рефлексология. — Петроград, 1921.

3. *Бурлацкий Ф. М., Галкин А. А.* Современный Левиафан: Очерки политической социологии капитализма. — М.: Политиздат, 1985.

4. *Галкин А. А.* Становление политической науки: от философии политики к политическому моделированию. — М.: издательство ИОН при ЦК КПСС, 1991. — С. 8–9.

5. *Дюркгейм Э.* Метод социологии. — Киев—Харьков, 1899.

6. *Лебон Г.* Психология социализма. — Литературное обозрение. — 1991. — № 6. — С. 79.

7. *Ольшанский Д. В.* Социальная психология «винтиков» // Вопросы философии. — 1989. — № 8. — С. 91–103.

8. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. — М.: Академический проект, 2001.

9. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2001.

10. Психологический словарь / Под ред. В. В. Давыдова, А. В. Запорожца, Б. Ф. Ломова и др. — М.: Педагогика, 1983. — С. 354.

11. *Хвостов А. А.* Психологические и логические основы политического мышления. — Канд. дисс. — М., 1996. — С. 18–20.

12. *Шерковин Ю. А.* Психологические проблемы массовых информационных процессов. — М.: Наука, 1973.

13. *Юнг К.* Психологические типы. — М., 1924.

14. *Almond G., Verba S.* The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. — Princeton: Univ. press, 1963.

15. *Eulau H.* Politics, self and society: A theme and varyation. — L.: Academic Press, 1950.

16. *Himmelweit H. et al.* How voters decide? — L.: Academic Press, 1981.

17. *Lane R. E.* Political thinking and consciousness: The private life of the political mind. — Chicago: Univ. press, 1968.

18. *Stone W.* The psychology of politik. — N. Y.: The Free Press, 1974.

Глава 3 Вехи истории

Краткое содержание

Древние корни политико-психологических идей. Древняя Греция. Аристотель. Древний Рим. Древний Восток.

Возрождение и Просвещение. Эпоха Возрождения и роль человеческого фактора. Трактат Н. Макиавелли «Государь» и его роль в развитии политической психологии. Стержень эпохи Просвещения — рациональное понимание человека. Психология масс в эпоху Просвещения.

Политическая психология XIX века. Психология масс в XIX веке: Г. Тард, Г. Лебон, Ш. Сигеле. Психология социализма Г. Лебона. Школа «психологии народов» и В. Вундт.

Политическая психология в начале XX века. Психоанализ З. Фрейда и политическая психология. Опыты конструирования политических психобиографий и психоистория. Становление Чикагской школы — предтечи современной политической психологии. Труды Г. Д. Лассуэлла — попытка прагматического соединения разных сфер знания в целостную науку.

Политико-психологические идеи в России. Политическая психология в русской литературе. Политико-психологические поиски русской науки конца XIX — начала XX веков: работы Н. К. Михайловского, В. М. Бехтерева, В. О. Ключевского и др. Внимание к политико-психологическим проблемам в революционный период. Причины свертывания политико-психологических исследований. Подъем интереса к политико-психологическим идеям в 1980-е годы: отечественная психология политики. Теоретические опоры психологии политики.

Современная политическая психология. Этапы конституирования самостоятельной науки. Основные направления ее развития. Современное состояние политико-психологических исследований.

Политическая психология богата своей предысторией. Задолго до оформления в качестве самостоятельной научной дисциплины политико-психологические идеи активно за-нимали умы исследователей, причем даже в большей мере, чем ныне.

Можно говорить о своеобразном парадоксе: по мере развития промышленности, техники и технологии внимание к человеческому фактору падало. До этого, когда большая часть жизни людей была связана общением не с продуктами своей деятельности, а непосредственно друг с другом, роль человека и человеческих отношений в жизни и политике была выше.

Главный вопрос, который постоянно и настойчиво интересовал людей во все времена, — это власть над себе подобными. Интриги и заговоры, убийства и перевороты непрерывно сопровождали историю человечества, начиная с родоплеменного строя. Причем, согласимся, накал этих проблем со столетиями все-таки снижался. Утрируя, можно сказать, что вопрос о том, кто будет «старшим по пещере», был острее и драматичнее, чем сегодняшние вопросы о том, кого выберут президентом той или иной страны. Человек и власть — вот тот круг вопросов, который образует предысторию политической психологии.

В далекое, донаучное время то, что мы сейчас называем политической психологией, было непосредственной повседневной практикой политической элиты. Причем многое из тех времен перекочевало и в современную жизнь, как бы миновав сферу науки. «Тайны мадридского двора» присущи ныне не только «дворам», и далеко не только мадридским. История политических убийств, которые совершаются из-за неприязни в личных отношениях, а значит, имеют психологическую основу, продолжается. Насильственная смерть Гая Юлия Цезаря и физическое устранение С. М. Кирова или политическое убийство Дж. Ф. Кеннеди — события практически одного ряда. Заговор Каталины в Древнем Риме и рылеевский кружок декабристов в России — тем более. В современной политике трудно найти событие, которое не имеет аналога в более древних временах и в котором не прочитываются политико-психологические слагаемые.

Поскольку мы вынуждены быть краткими, представим основные моменты, которые на протяжении веков фиксировали роль политической психологии. Заострим внимание на тех фрагментах практической политической психологии, которые стали предметом размышлений исследователей, объектом науки своего времени.

Древние корни политико-психологических идей

Древняя Греция — колыбель всех наук. В Элладе практика была важнее науки. Но именно в Древней Греции, когда политиков, в сегодняшнем смысле, заменяли ораторы (ораторское искусство было обязательным и решающим компонентом деятельности политика), один из великих мастеров красноречия, Демосфен, стал, быть может, первым исследователем механизмов политического воздействия на массы: Демосфен, как известно, сам вошел в политику через практику. Он был косноязычен от рождения и, чтобы научиться ораторскому искусству, часами тренировался, набив рот камешками, у берега моря. Стремясь перекричать шум морского прибоя, он сформировал громоподобный голос, и, размышляя во время тренировок, открыл ряд особенностей разных массовых аудиторий, перед которыми приходилось ему выступать.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Политико-психологические проблемы у Сократа. «В подтверждение сошлемся на свидетельство Ксенофонта, очень важное именно потому, что оно исходит от человека, долго общавшегося с Сократом, внимательно вслушивавшегося в его рассуждения, старавшегося по возможности полно, насколько это было в его силах, передать их главное содержание и смысл. Подчеркнув отрицательное отношение Сократа к занятиям натурфилософов, Ксенофонт продолжает: "А сам он всегда вел беседы о делах человеческих, исследуя, что благочестиво и что нечестиво, что прекрасно и что безобразно, что справедливо и что несправедливо, что благоразумие и что неблагоразумие, что храбрость и что трусость, что государство и что государственный муж, что власть над людьми и что человек, способный властвовать над людьми, и так далее: кто знает это, думал он, человек благородный, а кто не знает, по справедливости заслуживает название хама"».

(По: *Фролов Э. Д.* Огни Диоскуров. Античные теории переустройства общества и государства. — Л., 1984. — С. 67–68.)

Демосфен детально различал два типа масс. Одни — «податливые эмоциям». С ними, считал он, необходимо использовать механизмы психологического заражения для того, чтобы вызвать у этих людей эффект подражания выступающему перед ними. Такие массы, как правило, некритически воспринимают то, что говорит оратор. Их надо заражать, чтобы они подражали. В качестве примера «податливых масс» Демосфен приводил восточные, говоря сегодняшним языком, «тоталитарные» народы, которые привыкли к благоговению перед «харизматическими вождями» и диктаторами.

Другие массы — «податливые разуму». С ними, полагал Демосфен, политик должен строить общение принципиально по-иному. В частности, он обязан использовать механизмы логической аргументации, для того чтобы пробудить присущую этим массам способность к самостоятельному размышлению и направить ее в нужном оратору (то есть политику) направлении. Например, утверждал наученный опытом Демосфен, «афиняне привыкли думать и судить самостоятельно, и потому с ними обращения к чувствам бесперспективны». Это, говоря сегодняшним языком, как бы «демократические народы», с которыми политик обязан общаться, прежде всего, рационально, учитывая их способность к самостоятельному принятию аргументированных решений.

Из политической практики Древней Греции в обобщенном виде можно выделить две главные традиции рассмотрения политико-психологической природы человека. С одной стороны, явно выделяется традиция «демократическая», предполагавшая равенство возможностей главных «политических участников» — реальных субъектов политического процесса. С другой стороны, отчетливо существовала традиция «аристократическая» (элитарная), открыто подчеркивавшая превосходство вполне определенных типов людей и их роли в политическом процессе.

Так, например, «аристократическая» политическая традиция достаточно откровенно была выражена во взглядах школы Платона. Этот греческий мыслитель считал, в частности, что идеальный тип властителя — это «философ на троне». Согласно его взглядам, далеко не все, а лишь некоторые люди могут быть «подлинными правителями». Другие люди (но тоже далеко не все) могут быть, скажем,

«воинами». Большинство же населения вообще не способно к политической жизни[1]. Вот такая получалась у Платона сословно-иерархическая «Республика», в которой высший, собственно «политический», то есть рационально-логический, интеллектуальный, элемент «души» (сознания) преобладал только у представителей правящих классов.

Платон был не одинок: до него подобные проблемы рассматривали и софисты, и Сократ. Ученик Сократа Ксенофонт, говоря современным языком, даже подробно исследовал целый ряд политико-психологических проблем, в частности, психологию тиранов и тирании. Злосчастная судьба непопулярного тирана не фатальна: при правильном политическом курсе он может добиться популярности. Демонстрируя явный макиавеллизм, Ксенофонт советовал властителю награды раздавать самому, а осуществление наказаний поручать другим. Идя от частного к общему, он касался и вопросов психологии тирании как политического строя.

Древняя Греция дает много примеров почти теоретической политической психологии. Разумеется, уровень анализа и язык античных мыслителей, философов и публицистов далек от современных взглядов. Однако гораздо важнее другое: то, что уже в античное время политико-психологические проблемы волновали людей.

Аристотель был одним из первых мыслителей, попытавшихся подойти к анализу проблемы власти и подчинения. Например, он пытался понять природу массовых беспорядков и мятежей, направленных на свержение властей. Он связывал «настроения лиц, поднимающих восстание» (т. е. их психическое состояние) с «политическими смутами и междоусобными войнами». Анализируя массовые выступления против властей, он писал: «Во-первых, нужно знать настроение лиц, поднимающих восстание, во-вторых, — цель, к которой они при этом стремятся, и, в-третьих, чем собственно начинаются политические смуты и междоусобные распри»[2]. Таким образом, для понимания реальной политики уже во времена Аристотеля требовалось анализировать изменения в массовой психологии, в частности, динамику перехода от послушного состояния — к мятежному, бунтарскому.

Аристотель внес большой вклад в развитие различных наук, в том числе и политической психологии. Только сейчас, возвращаясь к его работам и оценивая их на основе политических реалий современной жизни, мы вновь задумываемся, например, над политико-психологическим содержанием описанных Аристотелем основных форм правления: тирании, аристократии, олигархии, охлократии и демократии. Серьезные аналитики , рассматривая новейшую историю России, считают, что вслед за «тиранией» прежних советских вождей, за вольницей и «охлократией» конца 1980-х — начала 1990-х годов возник вполне «олигархический» режим Б. Ельцина, который передал наследство «аристократическому» режиму В. Путина (имеется в виду назначение приближенных к себе питерских земляков-«аристократов», которым передаются отдельные элементы власти и управления). Таким получается российский путь к демократии.

Древний Рим был более продвинутой в политико-психологическом плане эпохой. Если древнегреческие мыслители все-таки лишь эпизодически фиксировали те

---

[1] Подробнее см.: Миф о металлах. Plato. The republic. — N. Y.–L., 1901. — Book 3. — Ch. XXI.

[2] *Аристотель*. Политика. — М., 1911. — С. 208.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Личность как центр внимания древних греков. «Именно в период Пелопоннесской войны завершается формирование нового, социологического направления в греческой философии. Творчество его первых крупных представителей — старших софистов, а затем Сократа достигает своего расцвета как раз в это время Сама общественная жизнь тех лет, полная быстрых и ярких перемен, давала материал для сопоставлений и суждений диалектического плана, подсказывала необходимые критические выводы. Все это содействовало развитию общественно-политической теории — не просто просветительства, как иногда думают о старшей софистике, а именно науки об обществе, с присущими ей, как и всякой науке, рационализмом и критикой

Внимательно наблюдая происходящие в общественной жизни процессы и оценивая их исключительно с позиций здравого смысла, представители этой новой философии поставили под сомнение абсолютность всех принятых норм жизни, открыв, таким образом, дорогу для критического пересмотра всего сущего Человек есть мера всех вещей — этот тезис софиста Протагора не только оттенял условность существующих норм, но и признавал за совершенной личностью право на переустройство этих норм по собственному разумению. Исторически сложившемуся праву, государственному закону, можно было теперь противопоставить естественное право, безликому обществу — мыслящую личность, представительным органам власти — наделенного разумом и волею правителя, богам толпы — собственное рафинированное божество или даже собственное "я" центром внимания становилась личность, с ее индивидуальным разумом и волей»

(*Фролов Э. Д* Огни Диоскуров. Античные теории переустройства общества и государства. — Л., 1984 — С 30–31.)

или иные политико-психологические феномены, то в Древнем Риме Плутарх и Светоний проводили уже более развернутые исследования в области политической психологии лидеров и самого феномена лидерства. По сути, это было началом того, что при дальнейшем развитии, уже в XX веке, стало называться методом психобиографий. Продемонстрируем только один пример. Плутарх в жизнеописании Юлия Цезаря пишет: «Цезарь же, едва возвратившись из провинции, стал готовиться к соисканию консульской должности. Он видел, что Красс и Помпей снова не ладят друг с другом, и не хотел просьбами, обращенными к одному, сделать себя врагом другого, а вместе с тем не надеялся на успех без поддержки обоих. Тогда он занялся их примирением, постоянно внушая им, что, вредя друг другу, они лишь усиливают Цицеронов, Катулов и Катонов, влияние которых обратится в ничто, если они, Красс и Помпей, соединившись в дружеский союз (***NB! Отсюда затем в истории науки возникнет понятие «дружеский союз» как своеобразное противопоставление «союзу недружескому», то есть, говоря политически, «фракции». — Д. О.)***, будут править совместными силами и по единому плану. Убедив и примирив их, Цезарь составил и слил из всех троих непреоборимую силу, лишившую власти и сенат, и народ, причем повел дело так, что те двое не стали сильнее один через другого, но сам он через них приобрел силу и вскоре при поддержке того и другого блистательно прошел в консулы» [1].

Все понятно: учитывай психологию врагов и друзей, действуй по принципу «разделяй и властвуй». Таким образом, Плутарх описывает уже совершенно конкретную политико-психологическую модель поведения Цезаря. Он показывает

[1] *Плутарх.* Избранные жизнеописания· В 2 т. – Т. 2. – М.: Правда, 1990. – С. 209.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Цицерон о политическом деятеле. В Риме в I веке до нашей эры Цицерон мог публично утверждать: «Есть два рода деятельности, которые способны возвести человека на высшую ступень достоинства: деятельность полководца и деятельность выдающегося оратора. От последнего зависит сохранение благ мирской жизни, от первого — отражение опасностей войны». Возможно, не все римляне соглашались с тем, что деятельность полководца и деятельность оратора равноценны по своему значению для государства, но никому, видимо, не представлялось неправомерным другое — фактическое отождествление Цицероном оратора с государственным деятелем.

(По: *Цицерон.* Три трактата об ораторском искусстве. — М., 1972. — С. 7.)

его мотивацию и демонстрирует политическую стратегию, блистательную именно вследствие учета обозначенных выше психологических моментов.

Большую роль в развитии практики психологического воздействия на политику сыграл Цицерон. В своих трактатах по ораторскому искусству он советовал особенно тщательно учитывать психические моменты. В частности, он писал в качестве наставления ораторам, желающим выиграть дело в суде (говоря современным языком, к адвокатам): «Желательно, чтобы судьи сами подходили к делу с тем душевным настроением, на которое рассчитывает оратор. Если такого настроения не будет, то надо прощупывать настроение судей и обратить все силы ума и мысли на то, чтобы как можно тоньше разнюхать, что они чувствуют, что думают, чего ждут, чего хотят и к чему их легче будет склонить» [1]. Большая часть речи оратора, согласно Цицерону, должна быть направлена на то, чтобы изменить настроение слушающих и всеми способами их увлечь за собой. Речь оратора-политика, считал он, должна быть напряженной и страстной. Причем политическая речь, которой оратор стремится возбудить других, по природе своей может и должна возбуждать его самого даже больше, чем любого из слушателей, — предупреждал Цицерон.

Общий вывод: политики Древнего Рима достаточно далеко продвинулись по части прикладной политической психологии — особенно, в сфере ораторского искусства. Они начали разрабатывать теоретические и методические (метод психобиографических жизнеописаний) основы политической психологии.

Древний Восток, в отличие от Древней Греции, не увлекался изучением природы. Напротив, даже космогонические теории выдвигались, например, китайскими мыслителями не столько для объяснения происхождения бесконечного многообразия природных явлений, земли, неба и т. д., сколько для объяснения первоосновы государства и власти правителя. Одно из важнейших мест в социально-политических и этических воззрениях занимали проблемы умиротворения общества и эффективного управления государством. До сих пор в Китае и ряде связанных с ним стран сохранились отзвуки учений Конфуция. Он полагал, что основой порядка в стране является *ли* — многогранное по содержанию понятие, переводимое словами «церемониал», «ритуал», «почтительность», «благопристойность».

[1] *Цицерон.* Три трактата об ораторском искусстве. — М.: Наука, 1972. — С. 166.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Конфуций о благородном муже. «Благородный муж проявляет осторожность по отношению к тому, чего не знает. Если имена неправильны, то слова не имеют под собой оснований Если слова не имеют под собой оснований, то дела не могут осуществляться. Если дела не могут осуществляться, то ритуал и музыка не процветают. Если ритуал и музыка не процветают, наказания не применяются соответствующим образом Если наказания не применяются надлежащим образом, народ не знает, как себя вести».

(*Кун-цзы. Лунь юй.* — В кн.: Древнекитайская философия. — Т. 1. — М., 1972. — С. 161–162.)

Конфуций учил: «На то, что не соответствует ритуалу, нельзя смотреть; то, что не соответствует ритуалу, нельзя говорить; то, что не соответствует ритуалу, нельзя делать». Идея покорности сверху донизу — покорности ритуалу, судьбе и правителю — составила основу, стержень древнекитайской политической психологии.

Были, однако, и другие точки зрения. Так, в частности, взгляды на государство Мэн-цзы удивительным образом перекликались с западными идеями Платона, Эпикура и Лукреция. Он впервые в истории Китая выдвинул теорию происхождения государства и власти на основе общего договора людей, согласно которому власть вручалась «самому мудрому из людей» независимо от его происхождения.

Сюнь-цзы попытался реформировать конфуцианство. В частности, идея ритуала-*ли* переосмысливалась в духе компромисса между древними ритуалами и централизованным законодательством того времени. Затем эту линию продолжили легисты. Психологию равенства, но не перед законом, а патриархальной общиной, отстаивал Лао-цзы. Были и другие вполне психологические концепции устройства социально-политической жизни.

Такой была Древность. К сожалению, затем в течение длительного периода политико-психологические идеи были преданы забвению. Средневековое мракобесие на долгие столетия наложило религиозное табу на эти проблемы. Интерес к ним проснулся только с наступлением эпохи Возрождения.

Возрождение и Просвещение

В эпоху Возрождения роль человеческого фактора в истории, жизни и политике рассматривалась совсем в ином контексте, что привело к новому подъему интереса к политико-психологическим идеям. Как известно, то был особый период в культурном и идейном развитии стран Западной и Центральной Европы. Основные черты этой антифеодальной эпохи проявлялись в ее светском, антиклерикальном характере, гуманистическом мировоззрении, в изучении наследия античности во многих сферах жизни. Творчество деятелей эпохи Возрождения проникнуто верой в безграничные возможности человека, его воли и разума, отрицанием католической схоластики и аскетизма. Утверждение идеала гармоничной, раскрепощенной творческой личности, обращение к человеку как к высшему началу бытия — все это способствовало переосмыслению роли человеческого фактора в истории и политике.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Мэн-цзы об управлении. «Одни напрягают (свой) ум, другие напрягают мускулы. Те, кто напрягает (свой) ум, управляют людьми, а те, кто напрягает (свои) мускулы, управляются (другими людьми). Управляемые содержат тех, кто ими управляет. А те, кто управляет людьми, содержатся теми, кем они управляют. Таков всеобщий закон в Поднебесной».

(*Мэн-цзы.* — В кн · Древнекитайская философия. — М , 1972. — С. 238.)

В эпоху Возрождения распространились философские идеи неоплатонизма и пантеизма. Идеи Возрождения способствовали разрушению феодально-религиозных представлений и объективно отвечали потребностям развития политики и ее научного осмысления, включая политико-психологическое знание. С этим и было связано появление вполне политико-психологических трудов.

Трактат Н. Макиавелли «Государь» — работа первого в истории полноправного политолога и политического психолога. Этот труд, безусловно, является одним из самых примечательных образцов политико-психологического анализа проблем лидерства и, одновременно, эффективным до сих пор руководством по политическому искусству управления людьми. Среди всего прочего, в этой работе прекрасно описаны и раскрыты закулисные психологические механизмы политического поведения монарха («тирана»), использование которых, по мнению автора, не просто оправданно, но даже часто необходимо в кризисные времена.

Относительно природы людей Н Макиавелли был невысокого мнения: «О людях в целом можно сказать, что они неблагодарны и непостоянны, склонны к лицемерию и обману, что их отпугивает опасность и влечет нажива» [1] Люди, считал Н. Макиавелли, по природе своей иррациональны и эгоистичны, и потому для достижения целей их, то есть общественного, благополучия не может быть и речи о выборе средств: цель оправдывает любые средства. Н. Макиавелли был верным сыном своей эпохи и достойным учеником отцов-иезуитов. «Цель оправдывает средства» — этот известный девиз основателя ордена иезуитов Игнация Лойолы стал общепризнанным для политиков той эпохи. Н. Макиавелли так развивал этот принцип: «Из всех зверей пусть государь уподобится двум: льву и лисе. Лев боится капканов, а лиса — волков, следовательно, надо быть подобным лисе, чтобы уметь обойти капканы, и льву, чтобы отпугнуть волков» [2].

Однако, при всем иезуитском цинизме своих наставлений, Н. Макиавелли не забывал и о простых людях — подданных государя: «Государь должен следить за тем, чтобы не совершить ничего, что могло бы вызвать ненависть или презрение подданных. Если в этом он преуспеет, то свое дело он сделал, и прочие его пороки не представят для него никакой опасности» [3].

Макиавеллевские образы «льва» и «лисицы» не просто стали нарицательными в практической и теоретической политической психологии. Эти живые и крайне

---

[1] *Макиавелли Н* Государь. — М : Планета, 1990 — С. 50.

[2] Там же С 52

[3] Там же С 54.

образные макиавеллевские понятия не потеряли актуальности до сих пор. Они широко используются и в практической политике, и в имиджелогии — выстраивании выгодного образа политика.

Кроме, так сказать, «стандартных» вопросов, связанных с человеческой природой, психологией и, соответственно, с политическим поведением определенных типов людей, Н. Макиавелли касался и более сложных вопросов массовой психологии в политике, рассматривая «острые социальные схватки» в кризисном обществе. Более сложными эти вопросы надо признать хотя бы потому, что во времена Н. Макиавелли, как и его предшественников, еще не было «масс» в современном смысле слова. Плотность расселения людей была такова, что любая «масса» редко превосходила несколько десятков, максимум, сотен человек. Тем не менее, к примеру, он прозорливо писал: «Глубокая и вполне естественная вражда, ...порожденная стремлением одних властвовать и нежеланием других подчиняться, есть основная причина всех неурядиц, происходивших в государстве». И объяснял: «Ибо в этом различии умонастроений находят себе пищу все другие обстоятельства, вызывающие смуты в республиках» [1].

Иными словами, Н. Макиавелли противопоставлял кризисное общество (в котором одни стремятся властвовать, другие не желают подчиняться, — обратим внимание, как это похоже на ленинские признаки революционной ситуации, когда «верхи» не могут, а «низы» не хотят) — обществу стабильному (в котором одни властвуют, а другие подчиняются). Он искал корни различий в психологических состояниях значительных масс людей, образующих общество. По его мнению, сам исторический процесс, включая смену форм государственности, обычно и происходит под влиянием «непреложных жизненных обстоятельств», под воздействием «непреложного хода вещей», в котором прежде всего и проявляются действия людей, в частности, «охваченных определенными настроениями» [2].

Отметим, насколько антифаталистична позиция Н. Макиавелли на фоне своей эпохи, насколько она, если можно так выразиться, «гуманистична» — разумеется, в политико-психологическом смысле. Отделив реальную политику от морали и религии, один из родоначальников всех политических наук в числе первых начал исследовать собственно политические процессы и, естественно, не смог миновать политическую психологию.

Однако, разумеется, вследствие недостаточного развития общественных наук того времени, Н. Макиавелли смог только описать отдельные внешние стороны некоторых политико-психологических явлений, до конца не объяснив действие их внутренних механизмом. Однако уже то, что он сделал, было для своего времени прорывом в политической науке.

«Государь» Н. Макиавелли не просто актуален поныне — он является настольной книгой для многих политиков, особенно начинающих. Хотя надо иметь в виду и другое. Макиавеллевский «Государь» был и остается руководством по практическому политико-психологическому манипулированию людьми. Совершенно не случайно термин «макиавеллизм» используется для обозначения всего хитрого,

---

[1] *Макиавелли Н.* История Флоренции. — Л., 1973. — С. 99.

[2] *Machiavelli N* Il Principe. Opere complete. — Napoli, 1877. — P. 332.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

О трактате Н. Макиавелли «Государь». «Разделяя мнение античных философов о вероятностном характере политики, Макиавелли утверждал, что она во многом зависит от неизменно несовершенных качеств человеческой природы, каковые существуют у всех народов, во всех государствах. Отделяя политику от христианской этики, он заявлял о противоречивости нравственности, морали и политической практики. Для масс религиозные заповеди — основа нравственности, неоспоримый приоритет в поведении, послушании, благочестии. Религия поддерживает и оберегает от сотрясений разделенное на правителей и подданных общество. Политика же не должна быть предметом вожделений простых людей, это дело избранных. В свою очередь для правителей, как субъекта управления, религия должна быть средством практического воздействия на народ, с целью управления им, а политика — конкретная реакция государственных мужей на быстро меняющуюся ситуацию. В политике действуют особые правила, не тождественные, а порой противоположные морали. И, чтобы сохранить престиж, представителям власти следует любые действия прикрывать нравственными и религиозными добродетелями. В управлении обществом деятельность правителей должна основываться на заимствовании ряда качеств, имеющихся у таких животных, как лев и лиса: силы, хитрости, умения выжидать и быть агрессивным, отважным и коварным».

(*Рутенбург В. И.* Жизнь и творчество Макиавелли. — Л., 1973. — С. 367–368.)

двуличного и неискреннего в реальной политике. Он обозначает способ политической деятельности, не пренебрегающий никакими средствами ради достижения поставленной политиком перед собой цели — обычно, цели властвовать над людьми.

Стержень эпохи Просвещения — рациональное понимание человека. Как следует из самого названия этого исторического периода, он отличался расцветом наук. Политико-психологическая сущность человека оказалась в самом центре внимания большинства обществоведов. Это касалось не только политической психологии отдельных индивидов, пусть даже лидеров, но и определенных социально-политических общностей — прежде всего, национально-этнических. Как отмечал Дж. Вико: «Нации проходят... через три вида природы, из которых вытекают три вида нравов, три вида естественного права народов, а соответственно этим трем видам права устанавливаются три вида гражданского состояния, т. е. государств». Говоря современным языком, государство соответствует природе управляемых граждан и общностей, и нельзя изучать политику в отрыве от их психологии. О самой человеческой природе Вико писал, что она «разумная, умеренная, благосклонная и рассудочная... И признает в качестве законов совесть, разум и долг» [1].

Т. Гоббс же, напротив, был не столь гуманного мнения о себе подобных. К примеру, он считал, что человек — это животное с животными страстями и страхами: «Основная страсть человека — стремление к власти ради достижения основных удовольствий» [2].

Главный конфликт человеческой природы, по Т. Гоббсу, это конфликт между естественным для человека стремлением к тщеславию и его природным страхом. Отсюда следуют многие политические проблемы.

---

[1] *Вико Д.* Основания новой науки об общей природе наций. — М.: Наука, 1940. — С. 377, 379.

[2] *Hobbes T.* Leviathan. — Cambridge: Univ. press, 1991. — С. 53.

Однако, в основном, торжествовала позитивная оценка человека. Так, согласно взглядам философа-гуманиста Дж. Локка, человек по природе своей есть существо свободное, независимое и разумное. Именно поэтому любой человек, в принципе, «равен великим и неподвластен никому», так как подчиняется «только законам природы и в состоянии построить справедливое общество». Справедливое общество, согласно Дж. Локку, можно построить на основе некоего особого «общественного договора», заключаемого между представителями разных человеческих общностей. «Общественный договор», по Локку, и есть своего рода отражение разумного ответа человечества на необходимость. Напомним, что теория «общественного договора», пользовавшаяся популярностью в то время, так и не нашла подтверждения в реальной жизни. Фактически, только в XX веке она в некотором роде обогатилась реальным политическим подтверждением. Таковым, например, можно считать «Пакт Монклоа», заключенный в Испании между представителями разных политических сил после смерти каудильо Франко. Этот договор определил нормы социально-политической жизни и перспективы развития общества в кризисной ситуации смены политического режима. Данный пример, помимо прочего, служит неплохой иллюстрацией прогностической роли политической психологии.

Еще более оптимистический взгляд на природу человека был присущ такому авторитету эпохи Просвещения, как Ж.-Ж. Руссо. Он считал, что практически все люди, в большей или меньшей степени, обладают «внутренним принципом справедливости и добродетели». А такое психологическое качество, как «совесть является основным божественным инстинктом человека». Как отмечал Руссо, «люди рождаются свободными, но везде в цепях». То есть, развивал он эту мысль, люди рождаются в цепях коррумпированного общества, но по самой своей природе неизменно стремятся к свободе. «Как только человек становится социальным и (следовательно) рабом, он превращается в слабое, робкое и раболепное существо», хотя «в потенциале естественного человека имелись общественные добродетели»[1].

Психология масс в эпоху Просвещения. Еще один видный мыслитель эпохи, Ш. Монтескьё, анализируя развитие политических институтов и процессов в «смутное» время, пришел к пониманию важнейшей роли массовой психологии и ее влияния на политические процессы. В отличие от большинства своих предшественников, он попытался уже не только описать различные массовые политические феномены, но и указывал на наличие тех или иных достаточно конкретных психологических причин их возникновения. Так, например, интересно его описание поведения людей в толпе: «В трудные времена всегда возникают брожения, которыми никто не предводительствует, и когда насильственная верховная власть бывает сметена, ни у кого уже не оказывается достаточно авторитета, чтобы восстановить ее; ... само сознание безнаказанности толпы укрепляет и увеличивает беспорядок. ...Когда был свергнут с престола турецкий император Осман, никто из участников этого мятежа и не думал свергать его..., но чей-то навсегда оставшийся

---

[1] *Rousseau J.J.* A discourse on the origin of inequality // The social contract and discourses. — L.: The Free Press, 1910. — P. 182.

ИМЕНА

Монтескьё (Montesquieu) Шарль Луи (1689–1755) — французский философ, писатель и историк, представитель философии Просвещения XVIII века Основатель географической школы в социологии и политической психологии Его социальная философия оказала большое влияние на развитие правоведения, философии истории, социологии

Согласно Монтескье, климат, почва и состояние земной поверхности определяют дух народа и характер общественного развития Всеобщие законы истории определяются также комплексом социальных факторов производством, собственностью, принципами правления, обычаями и религией Критикуя феодально-деспотическую форму правления, идеализировал конституционно-монархический режим Настаивал на необходимости разделения законодательной, исполнительной и судебной власти Отвергая догматы христианства, религиозный фанатизм и инквизицию, стремление католической церкви к светской власти, развивал идеи функциональной роли религии, необходимой для сохранения порядка и нравственности Сообразуясь с общественными интересами и моралью, религия должна рекомендовать людям не созерцательный образ жизни, не праздность, а труд, умеренность, честность Лучшим средством для религиозного человека заслужить благоволение Божества является соблюдение правил общественной жизни и обязанностей человечности С этой точки зрения, как полагает Монтескье, всякая религия (даже «ложная») есть гарантия честности людей, сдерживающая их уздой Основные произведения «О духе законов», «Политика Монтескье», «Персидские письма»

неизвестным голос раздался из толпы, имя Мустафы было произнесено, и Мустафа вдруг стал императором»[1].

Ш. Монтескьё, имя которого, вообще-то говоря, редко связывается с политической психологией, точно и заблаговременно сумел обозначить те особенности и конкретные политико-психологические характеристики массового поведения (в частности, поведения толпы), которые в науке стали явственными гораздо позднее — практически, уже совсем в иной исторический период

Таким образом, эпоха Просвещения серьезно продвинула понимание не только общих, но и конкретных психологических факторов в политических процессах. Кроме того, эпоха Просвещения стала родоначальницей жанра книжных описаний наблюдений и размышлений в данной области , а также ее философско-методологического осмысления По сути, именно тогда были заложены философские основы конкретных направлений политической психологии, которые в последующем получили практическое развитие.

Политическая психология XIX века

Начиная с периода Великой французской революции, когда в политические действия было вовлечено огромное количество людей, политическая психология не могла остаться всего лишь отдельным аспектом неких общих описаний и стала объектом пристального внимания исследователей Именно в этот период начинается процесс становления самостоятельной науки, хотя пока еще не обладающей соответствующим статусом и даже названием Именно от этого времени многие

[1] *Монтескье Ш* Персидские письма Письмо LXXX — Элиста, 1988 — С 205, 148.

ИМЕНА

Тард (Tarde) Габриэль (1843–1904) — французский социолог, криминолог и психолог, один из основателей психологического направления в социологии. Сводил общественное развитие к интериндивидуальным процессам, считая социологию тождественной «интерпсихологии». Прогресс социологии связан с ее психологизацией. Основными социальными процессами считал «изобретение» (от технических до новых социально-политических идей и ценностей) и «подражание», к которым позднее добавил «оппозицию» (социальный конфликт) Основное значение в обществе и политике имеет подражание в форме обычаев и моды Благодаря ему возникают групповые и социальные нормы и ценности, а индивиды социализируются, усваивая их. Различая психологию индивида и психологию толпы, подавляющую индивидуальность, также выделял и промежуточное звено — публику, которая формируется с помощью средств массовой коммуникации и, не будучи, как толпа, объединенной физически, обладает общим самосознанием При жизни идеи Тарда не получили широкого одобрения и поддержки со стороны научного сообщества, в частности, из-за того, что в этот период социология и психология стремились к обособлению и самоопределению. Сегодня Тард считается одним из родоначальников социальной психологии, внес значительный вклад в развитие науки о межличностных отношениях и их механизмах. Тард исследовал проблемы общественного мнения, психологии толпы, механизмы психологического заражения и внушения. На русский язык переведены следующие основные труды: «Законы подражания», «Социальная логика», «Общественное мнение и толпа», «Личность и толпа».

авторы ведут отсчет реальной истории политической психологии, несмотря на то что формализация ее статуса произошла только во второй половине XX века.

Психология масс в XIX веке. Великая французская революция и последовавшие за ней события (в частности, промышленная революция) привлекли внимание к двум огромным пластам политико-психологических проблем: буквально вырвавшаяся наружу психология масс и психология политических режимов.

Многие исследователи обращались в своих работах к вопросам психологии масс, однако, с профессионально-психологической точки зрения, феномен «массы» (а в частности, поведение толпы) начал изучаться лишь в конце XIX века. Это понятно: требовалось время для научного осмысления исторического опыта и гигантских исторических потрясений. Эти исследования были связаны с тремя теперь уже классическими именами Г. Тарда, Г. Лебона и Ш. Сигеле. Наиболее известны первые две фамилии.

Г. Тард изучал толпу как «нечто одушевленное (звериное)» и приписывал ей такие особенные черты, как «чрезмерная нетерпимость, ощущение своего всемогущества и взаимовозбудимость». Он различал два основных встречающихся в политике типа толпы. Первый — толпа «внимательная и ожидающая», второй — толпа «действующая и выражающая определенные требования» [1]. Несколько преувеличивая в соответствии с популярными тогда психологическими теориями роль «массовых инстинктов», Г. Тард как бы демонизировал толпу и пытался понять роль психологии в политике, прежде всего, через «зверино-демонические» свойства людей, которые определяют массовое поведение. Говоря современным

[1] *Tarde G.* L'opinion et la foule. – P., 1889. – С. 32, 54, 56.

ИМЕНА

Лебон (Ле Бон) Гюстав (1841–1931) — французский социолог, социальный психолог и публицист; занимался также вопросами антропологии, археологии, естествознания. Вслед за Гобино отстаивал концепцию расового детерминизма, подчеркивая иерархический характер расового деления и особую значимость расовой принадлежности в развитии цивилизации. Лебон считал, что решающую роль в социальных процессах играет не разум, а эмоции. С позиций аристократизма он выступал против всех форм социального равенства и демократии, стремясь доказать, что все достижения цивилизации — результат деятельности «элиты» Выдвинул один из первых вариантов теории «массового общества». Отождествляя массу с толпой, предвещал наступление «эры масс» и связанный с этим упадок цивилизации Лебон делил толпу на «разнородную» (уличные, парламентские собрания) и «однородную» (секты, касты, классы). Считая массу иррациональной разрушительной силой, подчеркивал бессознательный и эмоциональный характер поведения человека в толпе, которым управляет закон «духовного единства толпы». По Лебону, поведение индивида в толпе радикально меняется. им овладевает ощущение непреодолимой силы, нетерпимость, догматизм, утрачивается чувство ответственности Ведущую роль отводил идеям, внушаемым массам «вожаками» посредством утверждения, повторения и заражения. На русском языке опубликованы основные работы «Психология народов и масс», «Психология социализма», «Эволюция материи»

языком, это была вполне редукционистская позиция сведения сложного к слишком простому. Вот почему имя Г. Тарда хотя и упоминается обычно среди «отцов-основателей» политической психологии, но ссылки на его работы, изложение его взглядов и позиций становятся с течением времени все короче. Напрасно: Г. Тард первым подробно описал роль такого психологического механизма, как подражание в социальном и, в частности, политическом поведении людей.

Примерно та же судьба ждала в науке и Ш. Сигеле. Парадоксально, но его имя известно практически всем социальным и политическим психологам, однако конкретные его работы, фактически, неизвестны никому. Хотя он, между прочим, отличался крайне любопытными взглядами. Так, среди прочего, Ш. Сигеле считал, что «интеллектуальная вульгарность и нравственная посредственность массы могут трансформироваться в мысли и чувства». Он утверждал, что в толпе все политико-психологические процессы подчинены в первую очередь «влиянию количества людей, которое будоражит страсти и заставляет индивида подражать своему соседу». Он знал и совершенно конкретные вещи. Например, если «оратор попытается успокоить толпу, результат будет противоположным — те, кто удалены, не услышат слов, они увидят только жесты, а крик, жест, действие не могут быть интерпретированы правильно»[1]. Следовательно, делал вывод Ш. Сигеле, рационально и целенаправленно контролировать поведение толпы в принципе невозможно. В политике, заключал он, «с ней приходится просто мириться».

Полузабытые Г. Тард и Ш. Сигеле сделали много открытий при изучении поведения толпы, описали ее значительно раньше, чем более известный и популярный ныне Г. Лебон. Однако таков почти неумолимый закон истории науки: Г. Лебон опирался на находки Г. Тарда и Ш. Сигеле так же, как позднее на его научные

[1] *Sighele Sc.* La foule criminelle. – Paris, 1898. – С. 62, 79, 77, 76.

выводы оперся З. Фрейд. Он их отреферировал, кое-где процитировал и использовал как фундамент для основания собственной пирамиды анализа психологии масс и человеческого «я» в политике.

Г. Лебон считал, что «с психологической точки зрения толпа формирует единый организм, который оказывается под влиянием закона ментального единства толпы; чувства и мысли составляющих толпу людей ориентированы в одном и том же направлении». Он выделил отличительные признаки личности, включенной в толпу (подробнее мы их рассмотрим в последующих главах). Пока же приведем основной вывод Г. Лебона: «Таким образом, как составная часть толпы, человек опускается на несколько ступеней вниз по шкале цивилизации» [1]. Наиболее очевидно, считал Г. Лебон, это проявляется в политике, особенно в той политике, которая требует «коллективных действий» — то есть предпочитает не отдельную личность, а «массового человека» — человека в толпе. За что он яростно критиковал «демократию» и особенно социализм как политический строй и течение политической мысли.

Психология социализма в XIX веке. Пожалуй, именно этими работами Г. Лебон заслужил свое совершенно особое место в истории политической психологии. Фактически, он стал основоположником самостоятельного жанра: политико-психологического анализа политических режимов и течений политической мысли. К сожалению, этот жанр в дальнейшем оказался почти заброшенным.

Г. Лебон не любил социализм. Не любил он и толпу, политическими услугами которой как раз и предпочитали пользоваться социалисты. Он откровенно стоял на позициях той элиты, которую социалисты мечтали свергнуть, что, однако, совсем не мешало ему быть прозорливым и достаточно объективным исследователем. Особенно это ясно теперь, задним числом, после краха социалистического эксперимента в мировом масштабе.

Он писал почти предельно жестко: «Ненависть и зависть в низших слоях, безучастие, крайний эгоизм и исключительный культ богатства в правящих слоях, пессимизм мыслителей — таковы современные настроения. Общество должно быть очень твердым, чтобы противостоять таким причинам разрушения», которое, естественно, готовят социалисты. И Г. Лебон точно знал, как это происходит именно с политико-психологической точки зрения: «Мы знаем, каково было в момент французской революции состояние умов...: трогательный гуманитаризм, который, начав идиллией и речами философов, кончил гильотиной. Это самое настроение, с виду столь безобидное, в действительности столь опасное, вскоре привело к расслаблению правящих классов... Народу оставалось лишь следовать по указанному ему социалистами пути» [2].

Согласно Г. Лебону, иррациональная заразительность социалистических идей, представляющих собой скорее «умственное настроение», чем ясную и логичную теорию, может увлечь массы на восстание против существующего строя. Однако социализм не способен удержать людей своей конструктивно-созидательной силой. Отсюда следует и его базовый парадокс, который проявился в свое время

[1] *Le Bon G.* Psychologie des foules. — Paris, 1888. — С. 11, 9.

[2] *Лебон Г.* Психология социализма. — СПб., 1908. — С. VII, 365.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Психология социализма Г. Лебона. «Как религиозное вероучение, идеи социализма в своей будущности имеют неоспоримые данные для успеха. Во-первых, идеям этим не придется много бороться с прежними верованиями, так как последние и сами уже исчезают. Во-вторых, эти идеи представляются в такой простой форме, что легко воспринимаются всеми умами. Наконец, в-третьих, они легко и удобно связываются с предшествующими верованиями и потому без затруднения могут их заменить.

Новая доктрина вполне отвечает современным желаниям и надеждам. Она появилась как раз в то время, когда умирали религиозные и социальные верования, которыми жили наши отцы, и готова возобновить прежние обещания Одно уже название доктрины есть магическое слово, заключающее в себе, подобно раю древних времен, наши мечты и надежды. Как ни ничтожна ее ценность и как ни сомнительно ее осуществление, она составляет новый идол, которому будет принадлежать, по крайней мере, заслуга возвратить человеку надежду, которой боги ему больше не дают, и иллюзии, отнятые у него наукой.

Если допустить, что долго еще счастье человека должно заключаться в удивительной способности создавать божества и веровать в них, то нельзя не признать важности новой догмы.

Обманчивый призрак растет с каждым днем, и могущество его становится все более и более внушительным. Старые догмы потеряли свою мощь, алтари прежних богов опустели, семья распадается, учреждения разваливаются, иерархии исчезают. Один лишь социальный мираж развертывается на развалинах, нагромождающихся повсюду.

Несомненно, что новые верования не имеют логического основания; но какие же верования за все время существования человечества опирались на логику?

То, чем в высокой степени обладают верования и чем разум не будет владеть никогда, это удивительная способность связывать между собою вещи, не имеющие никакой связи, превращать самые явные заблуждения в самые очевидные истины, порабощать людей, очаровывая их сердца, и в конце концов преобразовывать цивилизации и государства. Верования эти не подчиняются логике, но управляют историей».

(*Лебон Г.* Психология социализма. Литературное обозрение. — 1991. № 6. — С. 80.)

и в СССР. Восстание толпы — это именно взрыв эмоций и настроений, носящих недолговечный характер, считал Г. Лебон. И был абсолютно прав Активный участник Февральской революции 1917 года в Петрограде С. Д. Мстиславский описывал: «Создавшееся на заседании Совета настроение не рассеялось и тогда, когда депутаты, окончательно утвердив резолюцию, толпою влились в заполнившую Екатерининский зал ожидавшую массу. В этот вечер Таврический дворец был переполнен в той же мере, как и в первый день восстания. Тем резче бросалось в глаза огромное различие настроений “тогда” и “теперь”» [1].

Проблема заключается в том, что порывы, приводящие к восстаниям толпы, иссякают по мере осуществления деструктивных действий. Тогда доминирует консервативно-охранительная сущность психологии масс Любой разрушительный, ниспровергающий порыв рано или поздно оборачивается тягой к реставрации хотя бы части того, что было недавно разрушено. Правоту Г. Лебона неожиданно подтвердил Л. Д. Троцкий. В 1926 году он писал в дневнике: «Было бы неправильным

[1] *Мстиславский С Д* Пять дней Начало и конец февральской революции. — М.: Госиздат, 1932. — С. 37.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Психология демократии. «Итак, следует признать, что демократия создает касты точно так же, как и аристократия. Единственная разница состоит в том, что в демократии эти касты не представляются замкнутыми. Каждый может туда войти или думать, что он может войти. Но как проникнуть туда, не обладая известными наследственными умственными способностями, дающимися одним рождением и доставляющими их обладателям подавляющее превосходство над соперниками, не имеющими таковых? Из этого вытекает, что демократические учреждения благоприятны лишь для групп избранников, которым остается лишь поздравить себя с тем, что эти учреждения с такою легкостью все забирают в свои руки. Еще далек тот час, когда толпа от них отвернется. Но все же он когда-нибудь пробьет — по причинам, о которых мы вскоре скажем. Предварительно демократия подвергнется другим опасностям, вытекающим из ее сущности, на которые мы теперь и укажем.

Первая из них состоит в том, что демократический режим обходится очень дорого.

Иногда требования избирателей чрезмерны до крайности, а между тем законодатель, желающий обеспечить себе вторичное избрание, принужден считаться с ними. Очень часто он должен подчиняться наказам слабоватых умом винных торговцев и мелких купцов, являющихся его главными избирательными агентами. Избиратель требует невозможного, и поневоле приходится обещать требуемое. Отсюда являются спешные реформы, утверждаемые без малейшего понятия о их возможных последствиях. Всякая партия, желающая достигнуть власти, знает, что это возможно, только превзойдя обещаниями своих соперников.

Серьезной опасностью... является не только чрезмерный, сопряженный с этим расход, но особенно весьма распространенная иллюзия, что всякие бедствия поправимы при помощи законов. Парламенты таким образом вынуждены создавать бесчисленное ▶

игнорировать тот факт, что пролетариат сейчас гораздо менее восприимчив к революционным перспективам и широким обобщениям, чем во время октябрьского переворота, и в первые годы после него. Революционная партия не может пассивно равняться ко всякой смене массовых настроений. Но она не может также и игнорировать перемену, поскольку эта последняя вызвана причинами глубокого исторического порядка»[1]. Уточним оценку политика: причинами не только исторического, но еще и политико-психологического порядка.

Анализируя политико-психологическую природу социализма, Г. Лебон объяснял его эмоциональную заразительность тем, что социализм представляет собой особую разновидность вероучения. Любое вероучение имеет своих «апостолов»; соответственно, Г. Лебон рисует и обобщенные политико-психологические портреты социалистических вождей. Из таких «вождей», в случае прихода социалистов к власти, образуются новые правящие касты, прикрывающиеся понятием «демократия». Г. Лебон жестко анализирует природу и следствия демократии. «На самом же деле демократический режим создает социальные неравенства в большей степени, чем какой-либо другой... Демократические учреждения особенно выгодны для избранников всякого рода, и вот почему эти последние должны защищать эти учреждения, предпочитая их всякому другому режиму. ...демократия создает касты точно так же, как и аристократия. Единственная разница состоит в том, что в демократии эти касты не представляются замкнутыми. Каждый может

[1] *Троцкий Л. Д.* Письма и дневники. — М.: Книга, 1986. — С. 15.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

множество законов и регламентов, последствий которых никто не предвидит; они только опутывают со всех сторон свободу граждан и увеличивают число тех зол, против которых они направлены.

Более серьезным недостатком демократии является возрастающая посредственность людей, стоящих во главе управления. Им нужно только одно существенное качество: быть всегда наготове говорить тотчас же о чем бы то ни было, находить сразу правдоподобные или, по крайней мере, громкие аргументы в ответ своим противникам. Выдающиеся умы, которые желают подумать раньше, чем говорить, будь то Паскаль или Ньютон, играли бы печальную роль в парламентских собраниях. Эта необходимость говорить не рассуждая отстраняет от парламента многих людей с солидными достоинствами и уравновешенными суждениями.

Они отстраняются и в силу других причин, и особенно потому, что демократия не переносит превосходства над собою управляемых ею лиц. При непосредственном соприкосновении с толпой, избранники ее могут угодить ей, лишь потворствуя ее страстям и давая ей самые несбыточные обещания. Вследствие столь естественного в человеке инстинкта, который всегда побуждает людей искать себе подобных, толпа идет вслед за химерическими или посредственными умами и все более и более вводит их в лоно демократического правительства.

Грустный пример.. показывает, какая судьба ожидает демократию у народов безвольных, безнравственных и неэнергичных Самоуправство, нетерпимость, презрение к законности, невежество в практических вопросах, закоренелый вкус к грабежу тогда быстро развиваются. Затем вскоре наступает и анархия, за которой неизбежно следует диктатура».

(*Лебон Г.* Психология социализма. — Литературное обозрение. — 1991. № 6. — С. 82–83.)

туда войти или думать, что он может войти. ...демократические учреждения благоприятны лишь для групп избранников, которым остается лишь поздравить себя с тем, что эти учреждения с такою легкостью все забирают в свои руки». Так описывает Г. Лебон естественную мотивацию политического поведения, если говорить современным языком, «депутатов всех уровней».

Еще раз подчеркнем: Г. Лебон представил первый и практически единственный опыт политико-психологического анализа таких феноменов, как политический режим, способ организации политической жизни, и даже избирательное право. Он прогнозировал: «Грустный пример показывает, какая судьба ожидает демократию у народов безвольных, безнравственных и неэнергичных. Самоуправство, нетерпимость, презрение к законности, невежество в практических вопросах, закоренелый вкус к грабежу тогда быстро развиваются. Затем вскоре наступает и анархия, за которой неизбежно следует диктатура» [1].

Школа «психология народов» — предтеча этнопсихологии; одно из первых политико-психологических направлений, сложившееся в Германии в середине XIX века. Она связана с изучением национально-этнических проявлений в социальной и политической сфере. Создателями школы «психология народов» стали немецкие исследователи М. Лацарус и X. Штейнталь. Школа начала складываться вокруг редакции журнала «Психология народов и языкознание», который они издавали в 1859–90-х годах. Центральная идея «психологии народов» заключалась в том,

[1] Цит. по: Литературное обозрение. – 1991. – № 6. – С. 82, 83.



ИМЕНА

Вундт (Wundt) Вильгельм (1832–1920) — немецкий психолог, физиолог, философ и языковед. Основоположник экспериментальной психологии. Создатель первой в мире психологической лаборатории (1879) в Лейпцигском университете, которая стала международным центром экспериментально-психологических исследований. Предметом психологии считал непосредственный опыт — доступные самонаблюдению факты сознания Однако высшие психические процессы, по Вундту, недоступны эксперименту, их надо изучать особыми культурно-историческими методами В этом обнаружилось его единство со школой «психологии народов», к которой он и примкнул Психологическое толкование мифов, религии, искусства и ряда других явлений культуры, включая политику, Вундт изложил в 10-ти томах («Психология народов»)

что главной силой истории является народ или «дух целого», выражающий себя в психологии, культуре, искусстве, религии, языках, мифах, обычаях и т. д. Индивидуальное сознание — продукт этого целого, звено в общей социально-психологической связи. Задача «психологии народов» как отдельной науки заключалась в том, чтобы психологически понять сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает его духовная жизнь.

Эти идеи были развиты и систематизированы В. Вундтом. В раннем варианте школа «психология народов» отстаивала субстанциональное существование «надындивидуальной души», подчиненной «надындивидуальной целостности», каковой является народ (нация). Теоретические источники таких взглядов — учение Г. Гегеля о «народном духе», идеалистическая психология И Гербарта, синтезировавшая монадологию Г. Лейбница и английский ассоцианизм.

В. Вундт отказался от неопределенного понятия «дух целого» и придал «психологии народов» более реалистичный вид, предложив программу эмпирических исследований языка, мифов и обычаев — своего рода психологию обыденного сознания. В его варианте, «психология народов» была описательной наукой, не претендующей на открытие и создание законов, но фиксирующей особенности «глубинных слоев» духовной жизни, которые проявляются в их истории и политике. Вопрос о соотношении индивидуального и социального сознания «психология народов» решала в пользу последнего. Считалось, что все представители одного народа несут черты специфической природы, которая накладывает отпечаток как на их физические, так и психические характеристики. Воздействия «телесных влияний» на душу вызывают появление общих социально-психологических качеств у разных представителей одного народа, вследствие чего все они обладают одним и тем же «народным духом» и, в частности, склонны к однотипному политическому поведению. Так, уже в XX веке, в духе данных традиций, некоторые авторы связывали обычай туго пеленать младенцев со склонностью к тоталитаризму у русских и китайцев

ИМЕНА



Фрейд (Freud) Зигмунд (1856–1939) — австрийский невропатолог, психиатр, психолог, основоположник психоанализа Профессор Венского университета. После захвата Австрии фашистской Германией эмигрировал в Великобританию С 1880-х годов работал в сфере практической медицины. Начав свои исследования как физиолог и врач-невропатолог, пришел к выводу, что источником многих заболеваний являются неосознаваемые человеком комплексы. В 1900-х годах выдвинул общепсихологическую теорию строения психического аппарата как энергетической системы, в основе динамики которой лежит конфликт между сознанием и бессознательными влечениями. В 1920-х годах разработал учение о психических структурах личности (Я, Оно, Ид). Расширяя сферу применения психоанализа, Фрейд пытался распространить его принципы на сферу социальной и политической психологии («Психология масс и анализ человеческого Я», 1923) и различные области человеческой культуры — мифологию, фольклор, художественное творчество и т. д., вплоть до истолкования религии как особой формы коллективного невроза Влияние идей Фрейда сказалось на самых различных направлениях философии, социологии, социальной и политической психологии, литературы и искусства

Психологическое сходство индивидов проявляется в их национальном самосознании. Природа его метафизична, а ее понимание затруднительно — возможно лишь описание тех или иных его проявлений. Для В. Вундта национальное сознание представляло собой «творческий синтез» индивидуальных сознаний, который образует качественно новую реальность, обнаруживаемую в продуктах надындивидуальной (культурной, исторической, политической) деятельности. К безусловным заслугам школы «психология народов» относятся постановка важных национально-психологических проблем и попытки их комплексного решения с привлечением психологии, истории, этнографии, лингвистики. Недостатками этого направления считаются эклектичность и отсутствие последовательного концептуального решения поднятых проблем.

Политическая психология в начале XX века

Психоанализ З. Фрейда и политическая психология. Значительное влияние на развитие политической психологии оказала психоаналитическая теория З. Фрейда. Напомним, что, согласно психоаналитическому взгляду на поведение человека, большинство действий людей являются результатом борьбы бессознательных инстинктивных мотивов (Эрос и Танатос), а также конфликтов между человеческими Эго (Я), Супер-Эго (Сверх-Я) и Ид (Оно) — базовыми компонентами структуры личности человека, по З. Фрейду. Под влиянием взглядов Г. Лебона и целого ряда других его современников на «массовую душу», З. Фрейд подошел к проблеме политического поведения личности и группы с точки зрения психоанализа.

З. Фрейд рассматривал феномен массы в социальной и, в частности, политической жизни, как «состояние регресса к примитивной душевной деятельности», когда в человеке внезапно просыпаются психологические характеристики, свойственные когда-то древним людям. Человек в толпе оказывается как бы в состоянии гипноза, и именно в гипнозе из глубин его психики появляется тот самый первобытный Ид (Оно), уже не сдерживаемый никаким сознательным контролем Супер-Эго и не удерживаемый хрупким, балансирующим между ними Эго. В этих случаях и исчезает сознательная обособленная личность, развивается переориентация мыслей и чувств в чужое, но одинаковое с другими людьми направление, начинают доминировать аффективность и другие проявления бессознательной душевной сферы. В итоге, это формирует сильнейшую склонность к немедленному выполнению внезапных намерений.

Во всех типах масс, согласно З. Фрейду, в качестве главного связующего звена выступает «коллективное либидо», имеющее в качестве своей опоры либидо индивидуальное, в основе которого лежит не что иное, как сексуальная энергия человека. В качестве примера Фрейд рассматривал две искусственные высокоорганизованные массы: церковь и армию. В каждой из этих структур отчетливо проявляется «фактор либидо»: любовь к Христу (в первом варианте), любовь к военачальнику (во втором варианте). «В искусственных массах каждый человек либидинозно связан, с одной стороны, с вождем..., а с другой стороны — с другими массовыми индивидами», которые «сделали своим идеальным Я один и тот же субъект и, вследствие этого, в своем Я между собой идентифицировавшихся». З. Фрейд писал: «Если порывается связь с вождем, порываются и взаимные связи между массовыми индивидами, масса рассыпается». Таким образом, в результате, общая идеализация лидера приводит к одинаковой самоидентификации членов массы и аналогичной идентификации себя с другими индивидами. «Вождь массы — ее праотец, к которому все преисполнены страхом. Масса хочет, чтобы ею управляла неограниченная власть, страстно ищет авторитета. ...Вождь — гипнотизер: применяя свои методы, он будит у субъекта часть его архаического наследия, которое проявлялось и по отношению к родителям — отношение человека первобытной орды — к праотцу» [1].

Рассматривая психологическую природу человека, З. Фрейд указывал на то, что цели индивида и общества в принципе никогда не совпадают. Целью Эроса (одного из базовых начал в человеке, благодаря которому, по З. Фрейду, и развивается цивилизация) является «соединение единичных человеческих индивидов, а потом семьи, расы, народы, нации соединяются в одно великое единство, единство человечества, в котором либидинальные отношения объединяют людей». Однако в человеке, по Фрейду, есть и другое начало — Танатос (по имени греческого «бога смерти»). Это значит, что природная агрессивность, деструктивность и враждебность индивидов противостоят возникновению цивилизации, влекут за собой ее дезинтеграцию, так как «инстинктивные страсти сильнее рациональных интересов». «Человеческие агрессивные инстинкты — производные основного

---

[1] *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я» // «Я» и «Оно». — Тбилиси: Мецниереба, 1991. — Кн. 1. — С. 94, 113, 97, 123.

смертельного инстинкта»[1]. С Танатосом, в меру своих сил, во внутренней структуре психики борется Эрос. Для прогресса цивилизации требуется, чтобы общество контролировало, а если это необходимо, то и репрессировало агрессивные инстинкты человека, интернализируя их в форме «Супер-эго» и направляя их на «Эго». Это, разумеется, вызывает некоторую «ломку», деструкцию в психике человека.

Деструктивность человека как по отношению к другим, так и по отношению к себе проявляется через садизм и мазохизм, так как и то, и другое, в конечном счете, — лишь альтернативные проявления одной и той же, деструктивной мотивационной структуры. Интернализация внешних запретов ведет к появлению неврозов (подавленные либидозные инстинкты) и чувства вины (подавленные агрессивные инстинкты). Это — плата человечества за цивилизацию. И платить по счетам приходится, прежде всего, в политике. Поэтому отец психоанализа в свое время и отказал А. Эйнштейну в просьбе подписать обращение ученых, протестовавших против начала Второй мировой войны, — потому что был уверен: Танатос — в природе человека. Он ведет людей к войнам, и бороться против этого, к сожалению, бессмысленно.

Опыты конструирования политических психобиографий и психоистория. З. Фрейд сделал еще один крупный вклад в политическую психологию: он основал новый жанр — психобиографию. На примере жизни президента США Вудро Вильсона ученый провел детальное психоаналитическое исследование. Изначально Фрейд не скрывал своей антипатии к этой персоне, считая, что претензия В. Вильсона «освободить мир от зла» обернулась лишь еще одним подтверждением той опасности, которую может принести людям фанатик. Однако данное исследование выявило более общую политико-психологическую проблему — разрушительного воздействия инфантилизма как на самого его носителя, так и на общество в целом. Кроме того, эта работа Фрейда открыла новые возможности политической психологии. Г. Д. Лассуэлл небезосновательно утверждал: «Политическая наука без биографии подобна таксидермии — науке о набивании чучел».

В последствии такого рода психобиографическим исследованиям подверглись все президенты США и лидеры других стран мира. Психобиографию А. Гитлера в 1943 году составил У. Лангер. Один из известных примеров метода — психоаналитическая лениниана. Так, в ней показано, что одним из ведущих мотивов революционной деятельности В. И. Ульянова была месть царскому режиму за казненного брата, который занимал в сознании Ленина место «идеального отца», в то время как его отношения с реальным отцом были далеко не безоблачными. В психобиографии первого президента России Б. Н. Ельцина показано, среди прочего, как проявился его «Эдипов комплекс» к отцу, воспитывавшему его в детстве ремнем, в последующем авторитаризме политика, решившегося, например, на расстрел собственного парламента.

Психоанализ заложил основы жанра психоистории — направления, стремящегося использовать психоаналитические модели для описания динамики

---

[1] *Freud S.* Civilization and its discontents. — Vol. 1. — L.: Academic Press, 1988. — C. 313–314.



Рис. 3.1. Обложка книги Фрейда З., Буллита У. Томас Вудро Вильсон. 28-й президент США. — М.: Прогресс, 1992.

исторических процессов. Психоистория восходит к психоанализу З. Фрейда, однако развита была его прямыми последователями (К. Юнг) и поздними неопсихоаналитиками (Э. Фромм). Будучи близкой к методу психобиографии, психоистория представляет собой более широкий вариант — своего рода «психобиографию эпохи». Отталкиваясь от мифов о «первобытной орде» и царивших там нравах (кровосмешение, убийства и т. д.), сам З. Фрейд сводил психоисторические этюды к демонстрации политических проявлений природы человека (тяга к миру — проявления Эроса, а стремление к войне — проявления Танатоса) и разных вариантов «Эдипова комплекса» или, в женском варианте, «комплекса Электры». В дальнейшем политическая психология отошла от первобытнообщинных аналогий З. Фрейда. Определенные фрагменты психоистории можно найти в работах А. Манфреда, К. Маннгейма, Й. Хейзинги, Г. Кокса и др. Идеи психоистории за излишний субъективизм подверг основательной критике Р. Дж. Коллингвуд. Однако критика не мешает психоистории сохранять свое влияние — хотя и в ограниченных масштабах. Прежде всего потому, что и сама история политики, и, тем более, ее описание и осмысление неизбежно носят субъективный характер. С одной стороны, психоанализ оказался вполне совместимым с исторической наукой, так как их общей основной задачей является поиск уникального в каждом явлении. С другой стороны, они оказались парадоксально несовместимыми, так как психоанализ содержит, по мнению критиков, «слишком сильный проскриптивный компонент», который может частично исказить выводы историка, в то время как самоцелью истории является лишь описание прошедших событий. Тем не менее, и психобиографии, и психоистория вполне прижились в политической психологии.

Следует, однако, иметь в виду, что, несмотря на безусловно позитивные попытки учесть роль «человеческого фактора», ортодоксальное психоаналитическое толкование истории может приводить к определенному искажению прошедшей реальности, к ее схематизации. Во всех подобных случаях результат оказывается одинаковым: это все тот же редукционизм, хотя выступать он может в двух разновидностях. В одном варианте, это будет сведение всех мотивов политического поведения субъекта к одной единственной причине и модели. Например, «Эдипов комплекс» как универсальный объяснительный принцип поведения всех политиков. Тогда это будет психоаналитический редукционизм внутри психоисторической модели. В другом варианте, это — превращение всей истории в психоисторию. Такой редукционизм свойствен некоторым исследованиям с выводами типа: «Наполеон проиграл битву при Ватерлоо из-за насморка», а «резня гугенотов в Варфоломеевскую ночь произошла вследствие приступа желудочных колик у короля Карла» и т. п.

Становление Чикагской школы — предтечи современной политической психологии. Чикагская школа — основополагающее научное направление в истории политической психологии как науки. Она возникла в 1920-е годы на факультете политических наук Чикагского университета как группа исследователей, объединенных общим теоретико-методологическим подходом и общностью научных интересов. В основе лежали идеи основателей психоанализа (З. Фрейда) и бихевиоризма (Дж. Б. Уотсона), а также представления коллеги по университету социолога

Р. Э. Парка, определявшего обществознание как «науку о коллективном поведении», как «точку зрения и метод исследования процессов, благодаря которым индивиды побуждают и побуждаются к сотрудничеству в том коллективном существовании, которое мы именуем обществом»[1].

Виднейшие представители Чикагской школы — Ч. Мерриам, Х. Госснелл, Г. Д. Лассуэлл, Л. Уайт, Э. Фройндл и др. Первоначально Чикагская школа активно занималась проблемами расовых взаимоотношений, социальной стратификации, массовых коммуникаций, стиля жизни и деятельности и т. д. Чикагская школа стремилась принципиально отличаться от доминировавших тогда научных течений — например, «движения социальных опросов» и «академического теоретизирования». Основные особенности Чикагской школы — это широта теоретической ориентации, соединение различных подходов и методов, среди которых не было определенно доминирующих.

Основная заслуга Чикагской школы — разработка поведенческого подхода к пониманию политики, который и стал методологической опорой политической психологии. Этот подход стремился к «конструктивно-прагматическому осмыслению политики» на основе соединения политического и психологического знания. Обосновав положение о политическом поведении как о центральной концепции политической науки, Чикагская школа предложила выявлять специфические черты политического поведения индивида, групп, а также массовых феноменов эмпирически, количественными методами, соединяя приемы эмпирической социологии и социальной психологии. Наиболее значительный вклад в развитие Чикагской школы был внесен Г. Лассуэллом.

Труды Г. Лассуэлла — попытка прагматического соединения разных сфер знания в целостную науку. Г. Лассуэлл начинал как последователь психоанализа. У З. Фрейда было много учеников. В том числе, кстати, и непосредственно занимавшихся реальной политикой. В частности, один из его любимых учеников, А. Адлер, даже был некоторое время министром труда в социал-демократическом правительстве Австрии. Как психоаналитик, А. Адлер считал, что в политику люди идут для «гиперкомпенсации» каких-то своих внутренних «комплексов». Вначале таковым он признавал «комплекс неполноценности», который, в данной концепции, обеспечивал политику энергетику, необходимую для воздействия на других людей. Затем появился «комплекс различий» с другими людьми. Ощущение различий (уже не только неполноценности, но и превосходства над другими по тем или иным основаниям) как бы само выдвигало человека на политические роли. Правда, психоаналитическая образованность А. Адлера практически никак не помогла его личной политической карьере.

Г. Лассуэлл знал идеи А. Адлера, связанные с гиперкомпенсацией. Однако именно он первым попытался напрямую, со свойственным американцам рационализмом, соединить психоанализ (точнее, психопатологию как направление психологических исследований) и прикладную политическую науку. Основная гипотеза возникшей таким образом новой концепции состояла в следующем: политик стремится к власти как к «средству компенсации депривации», неосознанно

[1] См.: *Park R. E., Burgess E. W.* Introduction to the science of sociology. — Chicago: Univ. press, 1921. — P. 7.

предполагая, что «власть лучше, чем какая-либо альтернативная ценность, сможет преодолеть заниженную самооценку»[1]. То есть, согласно ранним взглядам Г. Лассуэлла, именно низкая самооценка чаще всего приводит к своеобразным «защитным реакциям» индивида, прежде всего проявляющимся в потребности во власти и, шире, в потребности доминировать над другими людьми.

Индивид, избирающий политику в качестве символа реализации своих потребностей, тем самым обычно пытается скорректировать свои внутренние расстройства совершенно неадекватными способами. Политические символы избираются им в качестве объекта перенесения аффекта не по каким-либо рациональным причинам, а часто просто вследствие их широкого распространения, популярности в обществе и, что очень важно, вследствие их неопределенной референтности[2]. Эти взгляды Г. Лассуэлл подробно излагал в работе «Психопатология и политика».

Согласно Г. Лассуэллу, именно политика оказывается наиболее легким и эффективным «объектом-заместителем» для людей, страдающих подобными внутренними проблемами. Соответственно, именно такие люди, в основном, и составляют своеобразный «политический тип» человечества. В полном соответствии со сказанным, «политическим типом» Г. Лассуэлл называл такой «тип развития, при котором властные возможности в каждой ситуации кажутся предпочтительнее всех остальных». Резюмируя свои теоретические конструкции, он заключал, что, конечно, «все люди рождаются политиками, но большинство перерастает этот период». Обостренное стремление человека к власти, по Г. Ласссуэллу, — это своеобразное затянувшееся детство.

Суть теории человека «политического типа» Г. Лассуэлл выражал формулой:

$$P = p\,f\,d\,f\,r,$$

где P — политический человек; p — личные мотивы; d — перемещение на общественный объект; r — рационализация через общественный интерес; f — процесс трансформации.

Из приведенной формулы следует довольно простой вывод. «Политический человек» Г. Лассуэлла, как и все другие люди, обладает **p** (личными мотивами) и **d** (способностью направить эти мотивы на общественный объект), но отличительным качеством *homo politicus* является **r** — рационализация своих политических мотивов через общественный интерес.

Далее мы обратимся к рассмотрению отдельных «политических типов», выделенных Г. Лассуэллом в контексте проблем политического лидерства. Однако политическая психология лидеров — далеко не единственный вклад этого виднейшего представителя Чикагской школы. Значительная часть его работ была посвящена проблемам массовой психологии в политике.

Относительно массовых действий Г. Лассуэлл откровенно писал: «Политические движения жизнеспособны благодаря переносу личных аффектов на общество... В них происходит реактивизация специфических примитивных мотивов, которые были заложены в человеке ранее». Исследуя поведение людей в «смутные» времена, Г. Лассуэлл пришел к выводу: именно в эти времена в людях

---

[1] *Lasswell H. D.* Power and personality. — N. Y.: The Free Press, 1948. — P. 39–40.

[2] *Lasswell H. D.* Psychopathology and politics. — Chicago: Univ. press, 1934. — C. 194, 203.

обостряется «регрессивная тенденция, пробуждаются примитивный садизм и страсти» [1], т. е. проявляются самые иррациональные основы как общества, так и самого человека. Впоследствии эти и другие идеи Г. Лассуэлла были развиты его учениками и последователями.

Вот на такой сложной, отчасти просто эклектичной, основе развивалась политическая психология. Г. Д. Лассуэлл для нее — фигура особого масштаба. Фактически, он был первым исследователем, целиком посвятившим себя проблемам политической психологии — как бы эта наука тогда еще не понималась и не называлась. Г. Лассуэлл — автор многих любопытных идей в истории политической психологии. Однако следует подчеркнуть: именно он, постепенно, был признан основоположником всей современной политической психологии как самостоятельного направления исследований.

Политическая психология в России

Политическая психология в русской литературе. В истории российской науки также были определенные политико-психологические традиции, хотя и не слишком сильные. Так уж случилось, что круг подобных проблем, в силу особенностей национального менталитета и, соответственно, особенностей истории национальной науки, был не очень интересен отечественным ученым. Вообще, гуманитарная наука как таковая отсутствовала в России практически до XX века — если, конечно, можно считать гуманитарной наукой то, что появилось и развивалось в рамках ортодоксального марксизма-ленинизма. Оказалось, что в подобных случаях принципиально важные для общества функции осмысления гуманитарных проблем принимает на себя художественная литература. Действительно, если внимательно посмотреть, мы обнаружим, что огромное количество политико-психологических проблем отражено в произведениях Л. Н. Толстого, Ф. М. Достоевского, даже у А. С. Пушкина в его «Борисе Годунове» («Народ безмолвствует») или «Капитанской дочке». Разумеется, это представляет собой совершенно отдельный пласт проблем, заслуживающий особого внимания и тщательного рассмотрения. Пока же отметим то, что осмысление политико-психологических проблем прослеживается во всей русской литературе. Причем не только в прозе, но и в поэзии. Это касается и откровенно тенденциозных поэм В. В. Маяковского («Владимир Ильич Ленин»), и иных по складу произведений (например, поэмы С. А. Есенина «Пугачев»).

Политико-психологические поиски конца XIX — начала XX веков. На фоне мощного интеллектуального литературного слоя значительно менее убедительными выглядели попытки рассмотрения политико-психологических проблем в собственно научных рамках. Внимательный анализ позволяет назвать всего лишь несколько достойных имен. Так, Н. К. Михайловский в своей теории «героя» и «толпы» объяснял взаимоотношения лидера и масс своеобразными «рефлексами подражания» — в целом, следуя в данном вопросе за Г. Тардом, Ш. Сигеле и Г. Лебоном. Здесь Н. Михайловский был мало оригинален. Вождь-гипнотизер,

[1] *Lasswell H. D.* Power and personality. — N. Y.: The Free Press, 1984. — P. 21–22, 161, 182, 265.

ИМЕНА

Михайловский Николай **Константинович** (псевдонимы — Гроньяр, Посторонний и др.) (1842–1904) — русский социолог и социальный психолог, публицист, литературный критик, один из теоретиков народничества. Выступая главным образом в легальной печати, Михайловский сохранял и связи с революционным подпольем. Один из создателей субъективной социологии, основанной на производном от позитивистских построений так называемом субъективном методе. В центре историко-социологической концепции Михайловского — идея личности, индивидуальности, развитие которой является мерилом прогресса. Идеал — всестороннее развитие, «разнородность» личности, которая не должна приводить к ее отчуждению от общества. Напротив, личность развивается в кооперации с равными себе. Решением проблемы считал построение социализма, который определял как «торжество личного начала при посредстве начала общественного». Политико-психологический интерес представляют социологические очерки Михайловского о «героях и толпе», т. е. о социально- и политико-психологических закономерностях взаимоотношений лидеров и масс. Центральной для него была проблема общения между героем и толпой и между людьми в толпе. К механизмам общения относил подражание, внушение, заражение и противопоставление. По признанию Г. Тарда, ему принадлежит приоритет в разработке механизма неосознанного психического подражания как основного механизма массового поведения. Выступал за создание «коллективной психологии», видя в ней новую науку, задача которой — исследовать массовую психологию и социальные движения.

согласно Н. Михайловскому, как бы превращает толпу в «человеческие автоматы», готовые следовать за ним куда бы то ни было[1].

В противоположность этим взглядам, известный русский врач-физиолог, исследователь мозговых процессов В. М. Бехтерев отмечал, что во времена смут и потрясений совсем не «герой» определяет политическое поведение масс. В такие периоды ими движут особые «коллективные рефлексы». Именно в толпе, считал Бехтерев, люди уподобляются животным и действуют рефлекторно[2]. Так или иначе, но рефлексологическая политическая психология представляла собой нечто по крайней мере новое даже на фоне значительно более развитой западной науки.

Подчеркнем значительный вклад российских медиков и физиологов в изучение психологических проблем политики. Они внесли и свою лепту в развитие жанра политического портрета. Так, в России начала XX века широкой популярностью пользовалась книга психиатра П. И. Ковалевского «Психиатрические этюды из истории». В ней была представлена целая серия портретов политических деятелей от царя Давида до Петра I, от А. В. Суворова до пророка Мохаммеда, от Жанны д'Арк до Наполеона[3]. Учитывая сильный психиатрический уклон в анализе автора, не будем подробно анализировать эту книгу, хотя и отметим ее безусловный интерес. Как и значение книги автора того времени Г. И. Чулкова о русских императорах, где приведена целая серия талантливых психологических портретов русских правителей[4].

---

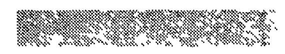
[1] См.: *Михайловский Н. К.* Соч. – СПб., 1896. – Т. 2. – С. 97–189.

[2] *Бехтерев В. М.* Коллективная рефлексология. – Птрд., 1921.

[3] См.: *Ковалевский П. И.* Психиатрические этюды из истории. Журнал Диалог. СПб. – 1991–1993.

[4] См.: *Чулков Г. И.* Императоры. Психологические портреты. – М.: Планета, 1991.





ИМЕНА

Ключевский Василий Осипович (1841–1911) — историк, политолог, психолог. Академик Петербургской Академии наук (1900), а затем и почетный академик (1908). Заведовал кафедрой в Московском университете. Автор целого ряда фундаментальных трудов, главным из которых является «Курс русской истории». Также проявил себя как мастер историко-политологического и политико-психологического анализа. Опираясь на безусловно достоверные факты, стремился воссоздать не только объективную, но и субъективную картину прошлого, исторически реконструируя психологические особенности восприятия, принятия решений и поведения представителей разных слоев общества в различные эпохи. С наибольшим психологическим мастерством анализировал кризисные, переломные моменты истории, в которых роль «человеческого фактора» особенно заметна. Создал ряд историко-психологических этюдов по русской национальной психологии.

В российской исторической науке можно выделить несколько политико-психологических достижений. Так, в частности, В. О. Ключевский первым дал сравнительно развернутый анализ влияния массовой психологии, в частности, феномена воздействия массовых настроений на развитие динамичных политических процессов и кризисных ситуаций. Тем самым он заложил основы политико-психологического понимания российской истории. Роль психологических факторов для В. О. Ключевского была особенно очевидна, когда он проанализировал серьезные политические сдвиги и потрясения. Например, по В. О. Ключевскому, знаменитая «смута» начала XVII века создала особые предпосылки для развития общества. «Во-первых, прервалось политическое предание, старый обычай, на котором держался порядок в Московском государстве». Во-вторых, «Смута поставила государство в такие отношения к соседям, которые требовали еще большего напряжения народных сил для внешней борьбы», чем раньше. «Отсюда, из этих двух перемен, вышел ряд новых политических понятий, утвердившихся в московских умах, и ряд новых политических фактов...»

Произошел серьезный сдвиг в политической культуре российского общества того времени. Прежде всего «из потрясения, пережитого в Смутное время, люди Московского государства вынесли обильный запас новых политических понятий, с которыми не были знакомы их отцы... Это и есть начало политического размышления». Одним из таких вновь появившихся понятий, например, было «настроение общества»: «...внутренние затруднения правительства усиливались еще глубокой переменой в настроении народа. Новой династии приходилось иметь дело с иным обществом» [1]. Это общество, по убеждению В. О. Ключевского, за четырнадцать лет Смуты осознало главное: «Государство может быть и без государя».

[1] *Ключевский В. О.* Сочинения в 9 тт. – Т. 2. – М.: Мысль, 1988. – С. 62, 83.

На рубеже XIX–XX веков отдельные политико-психологические проблемы рассматривал в своих трудах Г. В. Плеханов. Затем наступило время участников Февральской революции 1917 года, получивших в эмиграции время для аналитической работы. Развитие российской политической культуры и, в частности, особенности русского политического сознания пытался проследить в своих работах П. И. Милюков. Примерно тот же исторический опыт анализировал с точки зрения психологии более известный как социолог П. А. Сорокин. В конце 1920-х годов вклад в анализ политической психологии масс внес Н. В. Устрялов.

Внимание к политико-психологическим проблемам в революционный период. Значительный набор политико-психологических идей был не только высказан, но и реализован на практике В. И. Лениным и его соратниками в ходе революции 1917 года, а главное, в последовавшем после нее периоде. Можно по-разному относиться к идеологическим взглядам В. И. Ленина (в частности, выше мы уже приводили пример убедительной критики социализма и его «апостолов» Г. Лебоном), однако нельзя закрывать глаза на главное. В. И. Ленин и элита большевистской партии сумели в сложных условиях показать себя эффективными политологами-практиками. В частности, сам В. И. Ленин, будучи крупным политиком, успевал еще и своевременно рефлексировать свои политические действия.

Причины свертывания политико-психологических исследований. Однако уже к концу 1920-х годов, через десяток лет после Октябрьской революции, все российские исследования по политической психологии были свернуты. Они практически прекратились и были возрождены лишь в начале 1980-х годов. Причины этого понятны: возникший тоталитарный режим не нуждался ни в знании, ни в учете человеческой психологии — ее заменяла единообразная идеология.

Обратим внимание на ряд любопытных фактов. Во-первых, все современники, описывая события 1917 года, используют термины «восстание» и «переворот». Термин «революция» применяется в единичных, чисто пропагандистских случаях (публичные выступления самого В. И. Ленина). Его активное употребление новая элита начала только с 1920 года. Во-вторых, официально до середины 1920-х годов отмечались две даты: годовщина Февральской демократической революции и Октябрьского вооруженного восстания. Затем праздновать дату февральских событий перестали, а слово «революция» в сочетании с прилагательным «социалистическая» стало относиться исключительно к октябрьским событиям. Наконец, в-третьих, в конце 1920-х годов появился эпитет: «Великая». Так и возникла «Великая октябрьская социалистическая революция» — уже не как реальное событие, а как феномен массового политического сознания. Это всего лишь один пример вполне эффективного практического использования политической психологии правящими кругами России того времени.

Подъем интереса к политико-психологическим идеям в 1980-е годы был связан с ревизией монополии марксизма на социально-политическое развитие, а также с нараставшей потребностью общества в самопознании. Так начала развиваться отечественная «психология политики».

Разумеется, она была тесно связана с западной политической психологией. Их объединяло наличие общего объекта изучения — психологических аспектов политики. Однако их разделяло методологическое противостояние. «Психология

политики» упирала на то, что, в конечном счете, у субъекта политики нет какой-то особой «политической психики», для изучения которой необходима специальная дисциплина — «политическая психология». Такая методология, считали ее сторонники, вольно или невольно несет традиционные недостатки психологизаторских традиций. Лишая политику самостоятельного статуса, она неявно настраивает на некоторую абсолютизацию психологических моментов и, как показывает история развития поведенческого подхода, может претендовать на постепенное вытеснение политологии как науки и ее замену «политической психологией».

Как теперь очевидно, в отечественном обществознании была предпринята попытка «пойти другим путем», отличным от общего направления мировой науки, и исследовать тот же круг явлений в рамках так называемой психологии политики. Само понятие «психология политики» возникло в качестве противовеса западной «политической психологии». Изначально подразумевалось, что это будет марксистская наука, построенная на соответствующих методологических началах. В целом, эти намерения не получили развития — «придумывать велосипед» не потребовалось. Однако плодотворным оказалось другое: таким образом, политико-психологические проблемы получили «вид на жительство» в отечественной науке.

Психологию политики считали особым направлением исследований внутри политических наук и настаивали на различии гносеологических истоков двух путей изучения одной реальности. В отличие от диффузного в ту пору, эмпирически наполняемого, во многом субъективно и произвольно сужаемого или расширяемого круга объектов политической психологии, психология политики пыталась исходить из необходимости более четкого и строгого конструирования предмета своего изучения. Предметом психологии политики считалась системно-организованная совокупность особого рода феноменов, влияющих на реальные политические институты.

Психология политики пыталась выделять свой предмет внутри политологии как науки, изучающей такое сверхсложное явление, как политическая жизнь общества. Будучи подчиненной политике, как генеральному объекту, и политологии как научной дисциплине более высокого порядка, психология политики не претендовала на самостоятельность, а напротив, признавала свою вторичность и, соответственно, производность психологических факторов от других (в первую очередь, экономических и социальных), более непосредственно влияющих на политику. Этот методологический путь, центрированный не столько психологически, сколько политически, был основой психологии политики.

Занимая определенное место в рамках политологии, в то же самое время психология политики хотела стать одним из ответвлений социально-психологической науки. Если социальная психология в целом исследует наиболее общие законы и механизмы поведения людей в обществе, то психология политики пыталась заниматься той частью вопросов социальной психологии, которая казалась связанной с закономерностями и механизмами сугубо политического поведения. Если социальная психология выполняла роль «родовой науки», функцией которой являлось обобщенно-теоретическое рассмотрение наиболее общих зависимостей социального поведения, то психология политики выступала в качестве более

частной, «видовой» ветви родовой науки, призванной приложить обобщенное знание к конкретно-практической сфере политических процессов и явлений.

Теоретические опоры психологии политики. Психология политики в 1980-х годах имела три главных теоретических основания. Первое было связано с политической философией и восходило к основным положениям марксистской теории о роли человеческого фактора в политической жизни. В рамках материалистического понимания истории политика, взятая не только в форме объекта или в форме созерцания, но и как человеческая чувственная деятельность, практика, безусловно включает в себя влиятельный субъективный компонент. Деятельность же немыслима без субъекта. Субъектом политики как особого вида человеческой деятельности являются люди — как отдельные индивиды, так и разнообразные общности, которые обладают специфическими психологическими особенностями. Опираясь на весьма здравые положения, психология политики не смогла соединить их с давно известным и развиваемым на западе поведенческим подходом. А именно при таком соединении и возникает понимание политики как деятельности, снимающее все методологические вопросы и кажущиеся противоречия.

Вторым основанием психологии политики были социология и социальная психология. Они дали основные методические приемы исследования, а также научную методологию аналитических подходов.

Третьим основанием была сама марксистская политическая наука — неизбежно базировавшаяся на историческом материализме. Однако, переживая многочисленные внутренние кризисы, в 1980-е годы он уже не претендовал на монополию и служил в основном в качестве своеобразной идеологической «крыши». Отечественная политология того времени лишь указывала, что можно изучать и что нельзя, предоставив психологии политики достаточные возможности для самоопределения в рамках комплексного, многомерного изучения политики и нахождения своего, специфического предмета исследования.

Базовым для психологии политики уже тогда являлся деятельностный подход, хотя присутствовал он как бы в скрытой форме. Несмотря на недостаточную разработанность деятельностного понимания политики в то время, даже зачатки этого подхода позволяли соединить на основе единого рассмотрения политику (как особую деятельность людей) и психологию участвующих в ней людей. Подобный подход, даже в зачаточной форме, позволял вычленить для политико-психологического анализа ряд опорных категорий. Это мотивы участия людей в политике и смысловая структура политической деятельности с точки зрения ее субъекта; потребности, удовлетворяемые такой деятельностью; цели, ценности, нормы и идеалы, благодаря которым индивид или группа становятся частью некоего политического целого, идентифицируют себя с ним; человеческие чувства, эмоции и настроения, которые выражаются в политической деятельности; знания и мнения, которыми располагает и которые распространяет субъект, а также целый ряд вторичных, производных категорий.

Однако эти направления были только намечены как возможные линии исследований. Но, когда в стране произошли социально-политические изменения, изобретать особую, марксистскую, психологию политики уже не потребовалось. Методологическая казуистика быстро отошла в прошлое. Открытость общества

привела к тому, что отечественная наука влилась в общемировую традицию, а психология политики осталась одной из исторических вех ее развития.

На современном этапе российская политическая психология постепенно становится частью мировой политической психологии. Опыт психологического осмысления последних лет российской истории, тех крупномасштабных социально-политических реформ, которые пережило и продолжает переживать российское общество, представляет собой уникальный материал. Уже началось и, видимо, будет продолжаться его совместное освоение российскими и западными исследователями — в частности, в рамках концепций модернизации политической культуры, политического сознания и самосознания, а также модели «политического человека» в целом.

Современная политическая психология

Фундаментальные теоретические разработки в сфере политической психологии, отличные от отдельных политико-психологических фрагментов неких более общих конструкций, начались в США в 1960-е годы под влиянием резко усилившегося во всей западной гуманитарной науке поведенческого движения. Необихевиоризм тогда превзошел по популярности и даже вытеснил психоанализ. Во всех науках чуть ли не все феномены стремились объяснять «поведенчески». Для развития политической психологии это оказалось удивительно кстати.

Этапы конституирования самостоятельной науки. Именно тогда сочетание слов «политическая психология» приобрело отдельный и вполне самостоятельный научный смысл. В те годы при Американской психиатрической ассоциации была создана просто специальная группа по изучению психологических проблем международной политики. В 1970 году она превратилась в Институт психиатрии и внешней политики при данной Ассоциации. Наконец, в 1968 году, в Американской ассоциации политических наук возникло вполне самостоятельное отделение политической психологии, а в 1978–1979 годах на его основе организовано Международное общество политической психологии (ISPP).

Оно объединяет ныне около 1000 ведущих исследователей — психологов, социологов, политологов, психиатров и других специалистов из разных стран. С 1979 года общество выпускает специализированный журнал «Политическая психология» («Political Psychology»). С конца 1960-х годов, вначале в Йельском университете, а затем и в других ведущих университетах США, читаются специализированные курсы политической психологии. В 1990-е годы в 78 университетах США и Канады преподавалось более 100 разных курсов политической психологии. Лекции и семинары по политической психологии слушало более 2300 студентов только младших курсов[1].

В СССР вся политическая психология была сосредоточена в Институте общественных наук при ЦК КПСС, ИМЭМО АН СССР и, отчасти, в Ленинградском университете. В России первые курсы политической психологии с начала

[1] См.: *Funk C., Sears D.* Are we Reaching Undergraduates? A Survey of Course Offering in Political Psychology // Political Psychology. — 1991. — Vol. 12. — № 3.

1990-х годов читались в ЛГУ, МГИМО МИД РФ и МГУ им. М. В. Ломоносова. В Российской академии образования в 1993 году была создана первая научно-исследовательская лаборатория политической психологии (Д. В. Ольшанский). Первая кафедра политической психологии возникла в С.-Петербурге (А. И. Юрьев). В Москве первая кафедра политической психологии была создана в МГУ в 2000 году (Е. Б. Шестопал).

В 1973 году вышла в свет первая фундаментальная коллективная монография под редакцией Дж. Кнутсон (Handbook of Political Psychology), в которой подводились первые итоги развития политической психологии и определялись направления дальнейших исследований. После этого монографии стали выходить регулярно. В 1986 году под редакцией М. Германн вышла новая фундаментальная книга (Political Psychology: Contemporary Problems and Issue). В этой работе наиболее полно проанализированы практически все современные достижения западной политической психологии.

Основные направления развития. Современная политическая психология предстает как широкая сфера исследований со своим предметом, объектом, кругом специалистов, объединенных общим пониманием задач и направлений дальнейших поисков. Наиболее важными проблемами этой области науки являются, прежде всего, актуальные аспекты внешней и внутренней политики. Сегодня это терроризм и антитеррористические действия, общие вопросы политической стабильности/нестабильности положения в обществе (кризисы общественных отношений), психология развития субкультур протеста, вопросы доверия/недоверия граждан своим правительствам, избирательные технологии, разнообразные этнические конфликты, дискриминация отдельных социальных групп, охрана окружающей среды и т. д. и т. п.

В целом же, важнейшие проблемы всей политической психологии группируются вокруг пяти крупных направлений.

Во-первых, это вопросы, связанные с тем, как конкретно происходит закрепление и развитие политических взглядов людей — то есть проблемы механизмов политической социализации.

Во-вторых, вопросы о том, какое воздействие и как именно оказывают политические взгляды на политическое поведение — проблемы связи политического сознания с политической деятельностью.

В-третьих, вопросы о том, как принимаются политические решения — проблемы механизмов власти и влияния на нее, в частности, гражданского общества.

В-четвертых, круг вопросов, связанных с тем, как формируется личность политического деятеля, — проблемы политического лидерства.

Наконец, в-пятых, вопросы, касающиеся того, как зависит политический процесс от культурного контекста — проблемы связи конкретной политики с политической культурой общества в целом. Хотя, разумеется, и эти пять основных направлений отражают далеко не все приоритеты современной политической психологии.

Сами политические психологи осознают недостаточность проводимых исследований даже по наиболее важным политическим проблемам — таким, например, как способы построения общей политико-психологической теории, в которой

объектом психологического исследования был бы политический процесс в целом, а не отдельные его аспекты и компоненты. Пока что безусловно полезный и продуктивный крен в сторону прикладных политико-психологических исследований идет все-таки в ущерб теоретическому развитию науки. Однако такова логика прагматического развития на данном этапе — максимум того, на что претендует ныне политическая психология, это создание своеобразных «карт», на которые наносятся уже известные «материки» и «острова знаний» о политической психологии[1].

Современное состояние политико-психологических исследований следует определить как стремительное, но все еще недостаточное развитие. Молодая наука находится в стадии бурного экстенсивного развития. Как географы в эпоху великих географических открытий, политические психологи находят все новые моря и океаны своей сферы знаний, но еще не приступили к детальному промеру глубин, поиску рифов, мелей, заливов и удобных для кораблевождения бухт. Эпоха великих открытий постепенно завершается — начинается рутинное мореходство. Все больше психологов-исследователей переключаются на теоретические изыскания, начинают осмысливать психологические аспекты конкретной политической практики.

В западных странах политической психологией всерьез занимаются и некоторые государственные деятели «первого ряда». Наверное, за этим как раз стоят, с одной стороны, определенная неудовлетворенность знаниями, которые пока может дать наука, а с другой стороны, собственная потребность практиков освоить уже имеющиеся знания. Политик начинает самостоятельное изучение проблемы обычно тогда, когда его не удовлетворяют материалы, предоставляемые консультантами, советниками и экспертами.

Так, один из кандидатов в президенты США на выборах 1988 году М. Дукакис ныне активно работает в области политико-психологической теории. Пытались психологически осмыслить свой политический опыт такие известные политики, как Р. Никсон и Д. Локард. Частично, в ряде книг, это попытались сделать и российские политики М. И. Горбачев и Б. Н. Ельцин. Склонность к политико-психологической рефлексии можно заметить и у В. В. Путина.

Выводы в виде конспекта

1. Первые политико-психологические идеи появились задолго до прехода политической психологии в статус самостоятельной науки. Более того, в ранней истории человечества проблемы «субъективного фактора» были даже более значимы, чем теперь — просто в силу меньшей развитости фактора «объективного». Великие ораторы Древней Греции (Демосфен и др.) первыми открыли механизмы воздействия на разные типы масс и народов. Большую роль в развитии политико-психологических идей сыграл Аристотель, среди прочего осмысливший человеческое содержание разных форм власти и политической организации общества. Мыслители

[1] *Smith M. B.* A map for Analysis of Personality in Politics // Journal of Social Issues. — 1968. — № 24. — P. 15–28.

Древнего Рима (Плутарх, Светоний и др.) описали механизмы осуществления личной власти и борьбы за нее. Древнекитайские философы размышляли о психологических факторах стабильности государств. Однако все это были отдельные находки, догадки, размышления. Политическая психология древности не могла стать самостоятельной наукой потому, что была еще слишком непосредственной практикой.

2. В эпоху Возрождения появление работы Н. Макиавеллли «Государь» сыграло принципиально важную роль в развитии всех направлений политической науки и, в частности, политической психологии. Значительно расширился набор политико-психологических факторов, которые осознавались как важные в организации власти и управления. Искусство психологической игры, учет психологии подданных, умение улаживать конфликты и, главное, руководствоваться базовым принципом «цель оправдывает средства» — вот качества, которые Н. Макиавелли считал важнейшими для удачливого правителя. Неразборчивость в средствах достижения цели считается самым уязвимым пунктом в позиции Н. Макиавелли. Именно поэтому термин «макиавеллизм» в политике стал нарицательным, негативно-оценочным. Однако «Государь» до сих пор считается лучшим практическим наставлением для правителей. Особенно высоко его ценят начинающие политики.

Эпоха Просвещения обогатила политическую психологию взглядами ряда философов: Т. Гоббса, Дж. Локка, Ж.-Ж. Руссо и, особенно, Ш. Монтескьё. В целом, данная эпоха серьезно продвинула понимание общих и совершенно конкретных психологических факторов в политических процессах. Кроме того, эпоха Просвещения стала родоначальницей жанра книжных описаний наблюдений и размышлений такого рода, а также их философско-методологического осмысления. По сути, именно эпоха Просвещения и заложила базовые философские основы вполне конкретных направлений политической психологии, которые уже были как бы намечены, но стали активно развиваться сразу после этой эпохи.

3. В девятнадцатом столетии доминировали две основные политико-психологические школы.

Во-первых, это исследования психологии масс и, в частности, толпы (Г. Тард, Ш. Сигеле, Г. Лебон). Толпа обычно несла социалистические идеи — соответственно, анализ политической психологии социализма стал продолжением исследований психологии масс. Г. Тард разрабатывал механизм подражания как основу политического поведения. Г. Лебон заложил основы политико-психологического анализа политических режимов и идеологий. К сожалению, в дальнейшем эти направления не получили распространения.

Во-вторых, особую роль сыграло появление школы «психология народов», основным представителем которой был В. Вундт. Основоположник экспериментальной психологии считал важным развивать совершенно неэкспериментальную в то время этническую и смыкавшуюся с ней политическую психологию.

4. На рубеже XIX—XX веков в самостоятельную школу развился психоанализ З. Фрейда, в XX веке завоевавший и политико-психологическую сферу. Помимо исследований все той же психологии масс (З. Фрейд считал, что поведение человека в толпе сравнимо с гипнотическим поведением, а вожаки толпы выступают в качестве гипнотизеров), психоанализ ввел в обиход зарождающейся

политической психологии ряд методических приемов, в том числе метод создания психобиографий отдельных политических лидеров, а также жанр психоистории (особого рода «психобиография» той или иной эпохи).

Своеобразным продолжением психоанализа в первой трети XX века стало появление Чикагской научной школы политических наук. Ее виднейший представитель Г. Д. Лассуэлл попытался соединить психоанализ с политической наукой, причем сделал это в рамках приходившего на смену психоанализу «поведенческого движения». В своих основных трудах он сумел соединить психопатологию, адлеровскую версию психоанализа, социологию и целый ряд смежных наук под маркой необихевиоризма. Такой сложный синтез привел к неожиданному успеху. Фактически, именно от работ Г. Лассуэлла и начинается реальный отсчет существования политической психологии как самостоятельной науки.

5. Развитие политико-психологических идей в России заметно отставало от мирового развития. В значительной мере это объясняется тем, что в российской культуре функции гуманитарного знания вообще и политической психологии в частности брала на себя художественная литература. А. С. Пушкин, Л. Н. Толстой, Ф. М. Достоевский и другие внесли очень многое в коллекцию политико-психологических наблюдений и размышлений.

В научных рамках следует выделить работы Н. К. Михайловского — автора отечественной версии теории «героя» и «толпы». Много политико-психологических размышлений встречается в трудах В. О. Ключевского. С рефлекторно-физиологических позиций объяснял политическое поведение значительных общностей людей В. М. Бехтерев. Значительный вклад в практическую реализацию политико-психологических идей внесли лидеры и участники Февральской и Октябрьской (1917 года) российских революций. Затем, по политическим причинам, политико-психологические исследования были свернуты. Вновь востребованными они оказались только в 1980-е годы, когда была сделана попытка создания марксистской версии политико-психологической науки — психологии политики.

6. Во второй половине XX века политическая психология, наконец, смогла официально оформить свой научный статус: появились соответствующие корпоративные организации, университетские курсы, периодические издания, монографии и т. д. В профессиональных политических психологах все больше стали нуждаться политики, а отдельные политические деятели сами занялись политической психологией. Однако, вместе с повышением статуса и престижа, перед политической психологией встали новые, ранее неведомые проблемы. Возникла необходимость разработки тактических и стратегических перспектив развития, появились проблемы саморефлексии науки.

Современное состояние политической психологии — это вполне динамичное состояние развития. Особенно быстрыми темпами развивается российская политическая психология. После периода полуподпольного существования она вошла в качестве составной части в мировую политическую психологию. Поскольку в последнее десятилетие Россия поставляет наибольшее количество эмпирического материала политико-психологического характера, можно прогнозировать дальнейшую, причем все более тесную интеграцию российской политической психологии в мировую науку.

Контрольные вопросы

1. Расскажите о вкладе античной науки в историю развития политико-психологических идей.
2. Перечислите основные вклады Древней Греции в становление политико-психологических представлений.
3. Объясните причины всплеска политико-психологических идей в эпоху Возрождения и Просвещения.
4. Расскажите историю создания и основное содержание трактата Н. Макиавелли «Государь».
5. Что представляла собой психология масс конца XIX века?
6. Что представляла собой школа «психологии народов»?
7. Расскажите об основных психоаналитических представлениях в психологии политики.
8. Проанализируйте роль Чикагской школы и ее основоположника Г. Лассуэлла в становлении политической психологии.
9. Приведите несколько политико-психологических тем или сюжетов в русской литературе.
10. Расскажите о трудах В. О. Ключевского.
11. Перечислите основные этапы конституирования политической психологии как самостоятельной науки в XX веке.
12. В чем заключаются основные направления исследований современной политической психологии?

Рекомендуемая литература

1. *Будилова Е. А.* Социально-психологические проблемы в русской истории. — М.: Наука, 1983.

2. *Гозман Л. Я., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов н/Д.: Феникс, 1996.

3. *Лебон Г.* Психология социализма. — СПб., 1908.

4. *Макиавелли Н.* Государь. — М.: Планета, 1990.

5. *Милюков П.* Очерки по истории русской культуры. — СПб., 1901.

6. *Михайловский Н. К.* Герои и толпа. — СПб., 1882.

7. *Ольшанский Д. В.* Политическая психология // Психологический журнал. — 1992. — № 2.

8. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики: Хрестоматия по политической психологии. — М.: Академический проект, 2001. — Тема 3: История политической психологии.

9. Политическая психология / Под ред. Юрьева А. Д. — Л.: изд-во ЛГУ, 1992.

10. *Сигеле С.* Преступная толпа. — СПб., 1896.

11. *Фрейд З., Буллит У.* Т. В. Вильсон: 28-й президент США. Психологическое исследование. — М.: Прогресс, 1992.

12. *Шестопал Е. Б.* Психоаналитическое движение в исторической науке // История СССР. — 1991. — № 5.

13. Handbook of political psychology / Ed. by Knutson J. — San Francisko: Jossey-Bass, 1973.

14. *Lasswell H. D.* Psychopathology and politics. — Chicago: Rand McNally, 1934.

15. *Lasswell H. D.* Power and personality. — N. Y.: The Free Press, 1948.

16. Political psychology: contemporary problems and issues / Ed. by Hermann M. — San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

Часть 2

Личность в политике

Как уже говорилось, основные объекты политической психологии описываются четырьмя кругами. Центральный из них — личность в политике: она находится в эпицентре исследований политических психологов и рассматривается в двух плоскостях: во-первых, как психология разных форм участия любой личности в политике, во-вторых, как психология личности лидера, т. е. психология политического лидерства.

Глава 4 Политическая психология личности

Краткое содержание

Человек и политика. Объектное и субъектное отношение к человеку. Подавление и интерес как противоположные подходы.

Политическая социализация: становление личности. Индивид, индивидуальность, личность. Понятие политической социализации. Механизмы политической социализации на общесоциальном, социально-психологическом и индивидуально-психологическом уровнях. Основные возрастные стадии политической социализации и их особенности. Генезис политического сознания и политического мышления по Дж. Адельсону: восемь основных новообразований в возрасте 11–18 лет. Основные системы политической социализации: целенаправленная социализация; стихийная социализация; самовоспитание и самообразование. Результаты политической социализации: политическая активность; политическая пассивность; политическое отчуждение личности.

Политическое участие: позиции гражданина. Определение политического участия. Особенности политического участия в авторитарном, тоталитарном и демократическом обществах. Основные мотивы политического участия. Основные варианты политического участия: «мобильные» и «иммобильные».

Политическая организация: появление лидера. Лидеры трех уровней: лидер малой группы; лидер общественного движения, организации, партии; политический лидер. Специфика лидерства на разных уровнях. Политический лидер и его функции. Авторитет и виды авторитета. Политический «образ» мира как стержень психологии лидера. Психологические особенности лидерства. Доминирование и подчинение как основа лидерства. Власть, воздействие и механизмы воздействия лидера на ведомых. Индивидуальный стили и функциональные варианты лидерства. Многоуровневая структура и психологические черты личности лидера.

ИМЕНА

Гоббс (Hobbs) Томас (1588–1679) — английский философ-материалист. Окончил Оксфордский университет. С 1640 года находился в эмиграции во Франции; вернулся на родину в 1651 году после упрочения диктатуры Кромвеля. Мировоззрение Гоббса сложилось под влиянием английской буржуазной революции Основные философско-политические сочинения: «Элементы законов, естественных и политических» (1640); «О гражданине» (1642); «Левиафан» (1658). Внес значительный вклад в разные сферы мысли. Социальное учение Гоббса исходило из понимания государства как «искусственного тела» человеческого, а не божественного установления. Считал, что государство возникло на основе общественного договора из естественного догосударственного существования, когда люди жили разобщенно и находились в состоянии «войны всех против всех». Государство было учреждено для обеспечения всеобщего мира и ограждения безопасности. Абсолютный суверенитет государства избавляет граждан от опасностей гражданской войны. На государя (или государственные органы) были перенесены права отдельных граждан, добровольно ограничивших свою свободу. Рассматривая отношение индивида к обществу и государству, Гоббс одним из первых осветил эту проблему с позиций психологии В вопросах формы государства симпатии Гоббса были на стороне монархии. Связующим звеном между физическим и социально-политическим учением Гоббса служила этика. Будучи поборником естественнонаучной методологии, считал поведение и психику человека безостаточно подчиненными законам механики. Отверг представление о душе как самостоятельном начале психических явлений, сводя их (включая абстрактное мышление и волю) к правилам образования ассоциаций по смежности. Признавая ложность религии, он считал ее полезной в качестве средства воздействия на массы.

В последние годы проблема личности в политике привлекает к себе все большее внимание исследователей. Но интерес к ней возник недавно. Прежде политические психологи, находившиеся под излишним влиянием политологии, стремились построить «объективную науку». К тому же политическая психология не сразу выработала арсенал качественных методов исследований, позволяющих подступиться к слишком субъективному объекту — отдельной личности.

Человек и политика

Однако, даже теперь, признавая необходимость серьезной постановки вопроса о политической психологии личности, наука делает это как бы наполовину. Давно подвергаются скрупулезному изучению «выдающиеся личности», государственные и общественные деятели, личности политиков, особенно лидеров, оказывающих решающее влияние на историю. Но в тени до сих пор остается личность отдельного, обычного, рядового человека в политике. Она продолжает рассматриваться как всего лишь некая, пусть отдельная, но все же часть обезличенной «массы». Однако это — временное явление. Общая тенденция демократизации социально-политической жизни, вовлечение в политику новых, ранее пассивных слоев населения диктуют необходимость изучения конкретных представителей этих слоев.

Объектное и субъектное отношение к человеку. В науке известны два мета-подхода к проблеме личности в политике: «объектный» и «субъектный». Когда-то давно, на обложке первого издания книги Т. Гоббса «Левиафан» был изображен большой человек, составленный из множества маленьких человеческих фигурок.

ИМЕНА

Смит (Smith) Адам (1723–1790) — шотландский экономист и философ. Один из крупнейших представителей классической политической экономики. В «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1780) обобщил столетнее развитие этого направления экономической мысли, рассмотрел теорию стоимости и распределения доходов, капитал и его накопление, экономическую историю Западной Европы, взгляды на экономическую политику, финансы государства. Оказал значительное влияние на развитие социологии и социальной психологии. Ему принадлежит одно из первых углубленных исследований психологии человека, живущего в обществе (*The theory of moral sentiments*). Человека отличает посланная свыше способность к нравственному переживанию («сочувствованию»), формы и интенсивность проявления которой определяются социальным окружением. Человеку присущи два желания: оценивать поступки окружающих и завоевывать их одобрение. Человек — одновременно, «внешний» и «внутренний» наблюдатель. С одной стороны, он наблюдает и оценивает поступки других людей. С другой — глядит на себя глазами окружающих и с этой позиции судит себя и свое поведение. Основными источниками общественного богатства считал индивидуальный интерес и стремление к благополучию, а также присущее каждому человеку желание добиться более высокого положения в обществе. Главными условиями процветания государства считал господство частной собственности, невмешательство государства в экономику, отсутствие препятствий для развития личной инициативы. Смитовская философия была радикально отличной от мыслей его времени. Историки говорят, что идеология Смита способствовала изменениям в политическом и экономическом мышлении поколений.

Это был символ, за которым стояло сразу много смыслов. Подразумевалось, что «большой человек» — это общество, состоящее из «маленьких людей», но воспроизводящее все свойственные им качества и функции, что мы, «маленькие люди», неизбежно подчиняем себя «большому человеку», обществу.

Этот взгляд получил развитие в многочисленных трудах Т. Гоббса, Г. Спенсера с его «организмической» теорией, А. де Токвиля, Ж.-Ж. Руссо и других мыслителей. В разных формах они отстаивали позицию подчинения человека государству. Недооценивавший людей Т. Гоббс мотивировал необходимость подчинения природой человека, неразумной, эгоистической и потому нуждающейся в постоянном контроле. Человек эгоистичен и близорук. Он ищет власти, и находит со стороны другого человека – «вечное и бесконечное желание все большей и большей власти, желание, которое прекращается лишь со смертью. Поскольку человек не уверен в своей власти и в средствах, имеющихся у него для этого в настоящем, он стремится к обладанию еще большей властью»[1].

Ж.-Ж. Руссо требовал: отдельные индивиды должны передать в общее достояние, «поставить под высшее руководство общей воли свою личность». Современные приверженцы этой точки зрения оправдывают ее прагматическими управленческими задачами (Д. Белл, С. Липсет, У. Мур), необходимостью «обеспечения устойчивой демократии» (Р. Даль, У. Корнхаузер), или даже важностью «достижения большего равенства» (Дж. Роулз, Г. Гэнс и др.). Для сторонников данного подхода человек выступает в качестве объекта политики, который нуждается

[1] *Hobbs Th.* Leviathan. – Oxford: Univ. press, 1955. – P. 64.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Экспектации. «Экспектации (англ. *expectation* — "требования-ожидания") — система требований и, одновременно, ожиданий группы относительно норм исполнения индивидом социальных ролей, а также индивида в отношении группы. Экспектации представляют собой особую разновидность социальных санкций, упорядочивающих систему отношений и взаимодействий в группе. В отличие от официальных предписаний, должностных инструкций и других регулятивов поведения в группе, экспектации носят неформализованный и не всегда осознаваемый характер. Два основных слагаемых экспектаций: 1) право требовать (ожидать) от окружающих поведения, соответствующего их ролевой позиции, и 2) обязанность вести себя соответственно ожиданиям (требованиям) других людей. Различают экспектации предписывающие, определяющие должностной характер исполнения индивидом роли, и экспектации предсказывающие, определяющие вероятностный характер исполнения этой роли с учетом индивидуальных особенностей субъекта и конкретной ситуации. Экспектации выступают основой уровня притязаний личности, ее самооценки и оценки других людей. Совпадение экспектаций — условие оптимальных социальных отношений, рассогласование экспектаций — предпосылка для конфликта. В политике экспектации имеют особое значение для взаимоотношений лидера с группой, организацией, партией. Независимо от формата взаимоотношений, у лидера всегда имеются соответствующие экспектации: он ждет, что с ним будут вести себя, как с лидером. Обычно группа соответствует этим экспектациям, если лидер ее устраивает, и все идет нормально. Но это свойственно устоявшимся группам, организациям и опытным лидерам. Особая ситуация — новый лидер и непосредственное окружение, которое знало лидера, когда он еще не был лидером. На начальной стадии лидерства несовпадение экспектаций практически неизбежно. Именно поэтому в политике лидеры, заняв лидерские позиции, стремятся избавиться от своего прошлого окружения — ведь оно имеет явно иные, прежние экспектации. Избавление происходит в разных формах, в зависимости от характера лидера и типа политической системы. В тоталитарных и авторитарных системах способы избавления жесткие — *проскрипции*, гитлеровская "ночь длинных ножей", сталинские репрессии против всех, кто знал его лично до занятия им высоких партийных постов».

(*Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М., 2002. — С. 547.)

в контроле и подчинении со стороны надличностных образований — социально-политических структур и институтов.

Противоположный взгляд базировался на идущем от А. Смита, У. Годвина и других авторов понятии «интереса». Именно в личном интересе людей видели они основной механизм, приводящий в движение политику. «Каждый человек, покуда он не нарушает законов справедливости, имеет полное право утверждать свои интересы на свой собственный лад и конкурировать с другими людьми или их установлениями, как своим производством, так и капиталом». При этом, «движимый своим интересом, он движет вперед и общество, часто более эффективно, чем если бы он ставил это своей целью» [1].

В рамках данного подхода польский психолог Я. Рейковский писал о «просоциальной сущности эгоизма».

Модель «интереса» предполагает, что социальный и политический порядок складывается как результат сочетания интересов разных людей. Поэтому нужно

[1] *Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations. Vol. II. — L.: Academic Press, 1964. — P. 194, 203.

не подавление, а согласование интересов свободных индивидов. На такой либеральной позиции ныне основывается все больше ученых.

Подавление и интерес как противоположные подходы. Тем не менее базовое противоречие, в тех или иных формах, сохраняется. Одни исследователи продолжают, прямо или косвенно, отстаивать неизбежность подавления отдельного человека в политике. Другие, не отрицая элементы подавления, делают упор на создание таких ситуаций, в которых будут реализовываться интересы всех участников. В конечном счете, все согласны с тем, что подавление — это зло. Но зло делят на необходимое и такое, которого можно было бы избежать. В стремлении к этому развивается современное гражданское общество в странах с развитой демократией.

Анализируя прежние подходы и позиции, Ф. Гринстайн выделил три основных типа ситуаций, определяющих роль отдельной личности в политике: когда появляются новые политические обстоятельства, не имевшие аналогов в истории, роль личности максимальна; в сложных и противоречивых ситуациях с большим числом неопределенностей роль личности несколько меньше, но все равно достаточно велика; наконец, при возникновении ситуаций выбора между разными силами, предлагающими разные политические решения, роль личности сохраняется, но сводится всего лишь к выбору одной из альтернатив. В целом же, роль личности в политике тем выше, чем более восприимчива среда к тому, что ей предлагает личность, чем сильнее позиции человека в политической системе и чем ярче «Я» конкретного политика.

Однако и при таком рассмотрении главным является вопрос об отдельных, «ярких», выдающихся политиках. Нас пока будет интересовать вопрос иного плана. Откуда вообще берутся люди в политике? Как простой, «рядовой» человек становится личностью в политическом смысле — личностью гражданина?

Политическая социализация: становление личности

Индивид, индивидуальность, личность. Разумеется, человек не рождается ни философом, ни политиком; не рождается он ни личностью, ни, тем более, гражданином. И гражданином, и личностью его признают государство или общество, воспитав в нем соответствующие качества. В гражданине — законопослушность и лояльность к государству, политической системе и господствующей политической культуре. В личности — соответствие так называемым экспектациям (требованиям-ожиданиям), предъявляемым человеку группой или всем социальным окружением. Личность должна принять ценности и цели, обладать умением верно исполнять социально-политические роли, быть адекватной принятым нормам и не нарываться на санкции за их отклонение. Всему этому человек обучается в ходе политической социализации.

В политической психологии принято отталкиваться от общего понятия социализации личности, традиционно используемого в социологии и социальной психологии. Социализация, в широком смысле, означает процесс включения индивида в общество через оснащение его опытом предыдущих поколений, закрепленного

в культуре, превращение человека в личность через усвоение принятой системы социальных ролей. Не случайно в русском языке слово «личность» имеет общий корень со словом «личина», а аналогичное понятие в романских культурах (например, *personality* в английском языке) происходит от греческого слова «персона», означавшего маску в древнегреческом театре. Умеет человек менять маски и играть социальные роли — признается личностью. Не умеет — значит, процесс социализации личности еще не закончен.

Хотим мы того или не хотим, нравится нам это или нет, но «личность» — оценочное понятие. «Личностью» признает или не признает человека то или иное окружение, группа, общество — как бы награждая этим высоким «титулом» за верность себе и своим интересам, ценностям, нормам. Зададимся рядом простых вопросов. Был ли В. Ленин настоящей личностью? Безусловно, да — для миллионов его сторонников в России XX века. Но, безусловно, нет — для миллионов его противников во всем мире. Был ли настоящей личностью А. Гитлер? И здесь два ответа. Он, безусловно, был личностью для миллионов немецких бюргеров, чьи интересы выражал, затевая Вторую мировую войну. И наоборот, он был преступником, сумасшедшим, «антиличностью» для остального человечества, создавшего антигитлеровскую коалицию. Все ответы здесь относительны. Человек живет среди людей, в социально-политическом мире. Дальше все зависит от выбора самого человека. Нравится ему данная группа, является она для него референтной — он постарается стать в ней личностью. Не нравится — найдет что-то иное, возможно, в другой политической системе.

В процессе развития человека А. Н. Леонтьев разделял три стадии и соответствующие им понятия: индивид, индивидуальность, личность. Индивидом является любой человек по праву рождения — просто как представитель биологического вида *Homo sapiens*. Индивидуальность — это уже нечто иное. По Леонтьеву, это индивид, показавший свою особенность, чем-то (не важно, чем) выделившийся из ряда биологически равных индивидов. Не случайно обычно говорят «яркая индивидуальность», имея в виду какие-то качества, выделяющие человека. Наконец, личность — это индивидуальность, поставившая себя на службу определенной социальной среде, политической культуре, и как бы «награжденная» званием «личность» данной социальной среды.

Говоря философским языком, сущность человека есть богатство всех общественных отношений. Понятие «личность» отражает стремление к этой сущности. Чем больше социальности (все тех же ценностей, норм, принятых образцов поведения) «впитает» в себя человек, тем, соответственно, для большего числа людей он станет личностью. Чем более политизированной будет эта социальность, чем больше в ней политических связей и отношений, тем в большей степени он будет политической личностью.

Понятие политической социализации. В соответствии со сказанным, политическая социализация — это процесс включения индивида в политическую систему посредством оснащения его опытом данной системы и возникшего на ее основе государства, закрепленным в политической культуре. То есть это такой процесс взаимодействия индивида и политической системы, целью которого является адаптация индивида к данной системе, превращение его в личность гражданина.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Политическая социализация американских детей. Уже дети дошкольного возраста знакомы с политическими символами и имеют начальные сведения о них Большинство детей (89–96 %) отличают политическую фигуру от неполитической (узнают молочника, полицейского, почтальона). Полицейского они не только узнавали, но и правильно называли его функции 38 % детей дали по 2–3 ответа. Если у детей этого возраста уже довольно богатое представление о полицейском, то представление о президенте — довольно расплывчатое. Только несколько детей дали ответ на вопрос· «Кто такой президент?», имеющий политический смысл, да и то неточный. 60 % детей слышали имя Никсона, 72 % — Линкольна, 11 % не слышали ни об одном президенте и 37 % узнавали всех президентов. По фотографии шестеро из семидесятидевяти детей узнали Никсона, а двое сказали: «Это Америка». Остальные не узнали или сочли его похожим на своего деда. Единственным исключением был пятилетний мальчик, чья любимая телевизионная передача — новости. Он уверенно определил: «президент делает войну».

Другие дети думают, что президент — это солдат, что он летает из одной страны в другую, что он занят важным делом. Для этих детей президент — загадка. 15 из 79 опрошенных знают, что Никсон — президент США. Одна маленькая девочка назвала его «президентом свободы и мира», но в целом президент — фигура бледная. Флаг узнают хорошо, он нравится. Слово «Америка» хотя и знакомо, но не очень понятно.

У детей довольно рано формируются первые политические представления. Дошкольники (от 3 до 6 лет) уже узнают политические символы и реагируют на них. Когда детям одного из нью-йоркских детских садов предложили выбрать один из ряда флагов, то большинство выбрало американский. Старшие дети (от 8 до 13 лет) уже формулируют свою поддержку в более сложной форме. 95 % из 12 тысяч белых детей, живущих в городах США, согласились с утверждениями: «Америка — лучшая страна в мире», «Американский флаг — лучший в мире», «В других странах тоже есть свобода, но не такая, как у нас». Такие высказывания связаны с интенсивностью политико-социализирующего воздействия на детей: в параллельном исследовании учителей было установлено, что 99 % из них ежедневно показывали детям в классе американский флаг. 91 % требовал доказательств преданности флагу. 60 % ежедневно устраивали пение патриотических песен вроде «Прекрасной Америки».

(По: New Directions in Political Socialization. — N. Y., 1975. — P. 232–236; Stacey B. Political Socialization in Western Society. — L., 1978. — P. 8–9.)

При взаимодействии индивида с политической системой происходят два ряда процессов. С одной стороны, система воспроизводит себя, рекрутируя и обучая, приспосабливая к себе все новых членов. Политическая система играет роль механизма сохранения политических ценностей и целей системы. Она дает возможность сохранить преемственность поколений в политике. С другой стороны, в ходе того же процесса взаимодействия требования политической системы переводятся в структуры индивидуальной психики. Так они становятся политическими свойствами личности или, иными словами, политической «маской» индивида. В результате, политическая социализация формирует политическое сознание и политическое поведение личности. В целом же, в процессе политической социализации происходит становление личности гражданина — члена данной политической системы.

Политическая социализация намного шире политического воспитания, образования или просвещения. Она включает в себя не только целенаправленное воздействие политических институтов и политических процессов господствующей политико-идеологической системы на человека, но и стихийные («внесистемные»)

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Этапы политической социализации американских детей. Д. Истон и Дж. Девис предположили, что политические ориентации, взгляды, установки людей вырастают из более общих, неполитических оснований (например, из семейных отношений, из характера родительской власти). Так, если ребенок привык подчиняться отцу, то это сформирует у него такое же отношение к президенту. Отсюда вывод: лояльность к политической системе, ее диффузная поддержка формируется в раннем возрасте под влиянием семейных отношений. Ее эмпирическими показателями Истон и Девис сочли доверие к власти в лице президента или полицейского, симпатию к национальному флагу, идентификацию со своей нацией, национальное самосознание.

Опрос двенадцати тысяч детей показал, что они высоко оценивают двух видимых представителей власти — президента и полицейского («голову» и «хвост» политической системы). Аналогично, высокие оценки получили и символы национальной политической системы — флаг и гимн. Вывод: на раннем этапе детского развития формируется диффузная поддержка системы, ее психологическое принятие человеком. Д. Истон и Дж. Деннис выделили этапы политической социализации, связанные со сменой психологических механизмов. Первый этап — политизация (дети усваивают, что, кроме взрослых в школе и дома, есть еще внешняя власть). Второй этап — персонализация (осознание детьми политической власти через символизирующие ее политические фигуры, например, президента и полицейского). Третий этап — идеализация (приписывание политическому деятелю исключительно положительных качеств). Четвертый этап — институционализация (поворот в сознании детей к более безличному, деперсонифицированному представлению о власти). Идеализация лидеров при этом может быть перенесена и на институты.

(По: *Easton D., Dennis J.* Children and the Political System. — N. Y., 1969.)

влияния. Кроме того, политическая социализация предполагает и собственную активность человека, направленную на освоение окружающего его политического мира. Человек обладает способностью и, в той или иной степени, возможностью выбирать из предлагаемого ему набора политических позиций те, которые в наибольшей степени отвечают его внутренним предпочтениям и убеждениям, причем не только осознанным, но и неосознанным. Более того, человек может встречно воздействовать на социализирующую его систему, что превращает этот процесс из механического «воздействия» системы на пассивного индивида во взаимную адаптацию индивида и системы друг к другу.

Механизмы политической социализации функционируют на нескольких уровнях. Обобщенно, принято выделять общесоциальный, социально-психологический и индивидуальный или внутриличностный уровни действия этих механизмов.

На общесоциальном уровне (общество в целом и образующие его большие группы) на человека действует огромное число макросоциальных и макрополитических факторов. Он их оценивает и на основе этого вырабатывает отношение к данному обществу и его политической системе.

На социально-психологическом уровне, политические цели и ценности общества транслируются системой как через большие, так и, в основном, через малые группы, членом которых является индивид в повседневной жизни. На основе непосредственного общения и контактов человек приобщается к элементам политической системы на житейском уровне, вырабатывая эмоциональное к ним отношение с помощью окружающих его людей.

На индивидуальном уровне, в качестве механизмов политической социализации выступают индивидуально-психологические структуры, на основе которых постепенно и формируются потребности и мотивы, установки и стереотипы, которые затем управляют сознанием и поведением человека в политике.

Основные стадии политической социализации (этапы политической социализации) прежде всего связаны с возрастными изменениями в ходе созревания человека, развития его индивидуальности и формирования личности. На первых стадиях развития человека, в детском и подростковом возрасте, закладываются основы политической социализации и становления личности гражданина. В современном обществе уже в 3–4 года ребенок получает в доступных для него формах первые сведения о политике через семью, ближайшее окружение и средства массовой информации. Такая информация, еще не осознанная и не осмысленная ребенком, постепенно дает свои результаты, воздействуя на детское подсознание.

В специальных экспериментах американским детям этого возраста предлагался большой набор «разноцветных картинок» с изображением флагов государств — членов ООН. Их просили выбрать из всего только две «картинки» — «самую приятную» и «самую противную». Подавляющее большинство американских малышей в качестве «самой приятной» совершенно неосознанно выбирали свой, американский флаг, а наиболее «противной» картинкой у большинства становился «серпасто-молоткастый» красный флаг теперь уже экс-СССР.

Можно долго обсуждать специфические особенности детского зрительного восприятия, однако дело совсем не в нем. Дело в системе политической социализации и, в частности, закамуфлированной пропаганды, которая активно использует политическую символику для обозначения позитивных и негативных, с ее точки зрения, ценностей. Причем символика используется повседневно, поэтому воздействует практически бессознательно. Поверьте, рядовые американцы не создают особых церемоний вокруг поднятия и спуска национального флага перед своими домами — это вошло в привычку, стало обязательным элементом образа жизни. Дети видят эту «картинку» над головой, ползая по лужайке, и запоминают ее, ассоциируя с чистым небом и ярким солнцем. Они еще не знают слова «флаг», но уже убеждены, что свой флаг — самый лучший.

Позже, когда ребенок идет в школу, начинается новая стадия политической социализации. Под влиянием специальных институтов происходит не только количественное накопление знаний о политике, но и их качественное изменение. В школьном возрасте начинает формироваться сознательное отношение к политике. На следующем, юношеском, этапе включаются новые элементы передачи политических ценностей, появляются новые инструменты политической социализации — неформальные молодежные группы, молодежная субкультура в целом. Подчас они могут стать альтернативными по отношению к прежним институтам политической социализации, если знакомят индивида с другими политическими (или аполитичными) представлениями.

Генезис политического сознания и политического мышления — сложный процесс. Сложно развивалось и его изучение — как и вообще исследования познавательных, когнитивных процессов в психологии. Восприятие психологических моделей когнитивизма политической наукой шло неравномерно. В 1960-е годы

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Когнитивная психология. «Когнитивная психология — одно из ведущих направлений современной психологии. Когнитивная психология возникла в конце 1950-х — начале 1960-х годов как реакция на характерное для господствующего в США бихевиоризма отрицание роли внутренней организации психических процессов. Первоначально главной задачей когнитивной психологии являлось изучение преобразований сенсорной информации от момента попадания стимула на рецепторные поверхности до изучения ответа (Д. Бротбент, С. Стернберг). При этом исследователи исходили из аналогии между процессами переработки информации у человека и в вычислительном устройстве. Были выделены многочисленные структурные составляющие (блоки) познавательных и исполнительных процессов, в том числе кратковременная память и долговременная память (Дж. Сперлинг, Р. Аткинсон). Эта линия исследований, столкнувшись с серьезными трудностями в связи с увеличением числа структурных моделей частных психических процессов, привела к пониманию когнитивной психологии как направления, задачей которого является доказательство решающей роли знания в поведении субъекта (У. Найссер). При таком более широком подходе когнитивная психология включает все направления, критикующие бихевиоризм и психоанализ с интеллектуалистических или менталистских позиций (Ж. Пиаже, Дж. Брунер, Дж. Фодор). Центральным становится вопрос об организации знания в памяти субъекта, в том числе о соотношении вербальных и образных компонентов в процессах запоминания и мышления (Г. Бауэр, А. Пайвио, Р. Шепард). Интенсивно разрабатываются также когнитивные теории эмоций (С. Шехтер), индивидуальных различий (М. Айзенк) и личности (Дж. Келли, М. Махони). Как попытка преодоления кризиса бихевиоризма, гештальтпсихологии и других направлений, когнитивная психология не оправдала возлагавшихся на нее надежд, поскольку ее представителям не удалось объединить разрозненные исследования на единой концептуальной основе».

(Психология: Словарь. — М.: Политиздат, 1990. — С. 164.)

политические исследователи прямо переносили схемы формирования умственных действий и операций от младенчества до юности, созданные известным психологом Ж. Пиаже, на процесс созревания политического сознания детей, их представлений о мире, политике, правительстве и т. д.

Затем в 1970–80-е годы когнитивистски ориентированная политическая наука больше занималась политической социализацией и ресоциализацией взрослых, изучением становления их политического сознания, идеологических компонентов личности, их влияния на политические решения и предпочтения избирателей. Затем наступил современный этап — этап обобщения знаний.

Рассмотрим общий генезис политического мышления, как основной элемент политического сознания, на примере классических работ Дж. Адельсона. В 1960-е годы он одним из первых проверил идеи Ж. Пиаже относительно возрастных изменений детского сознания на образцах политического мышления. Он изучал представления детей о правительстве, законах, индивидуальных правах граждан и общественном благе. Целая группа исследователей под его руководством не только отслеживала изменения в политическом мышлении молодых людей (11–18 лет) в ФРГ, Англии и США, но и пыталась сравнить национальные модели.

Оказалось, что структуры политического сознания в психологии личности развиваются на разных этапах социализации неравномерно. Первая особенность развития — смена конкретных представлений на абстрактные. Так, в возрасте 11–13 лет происходит быстрое развитие политических представлений. Напротив,

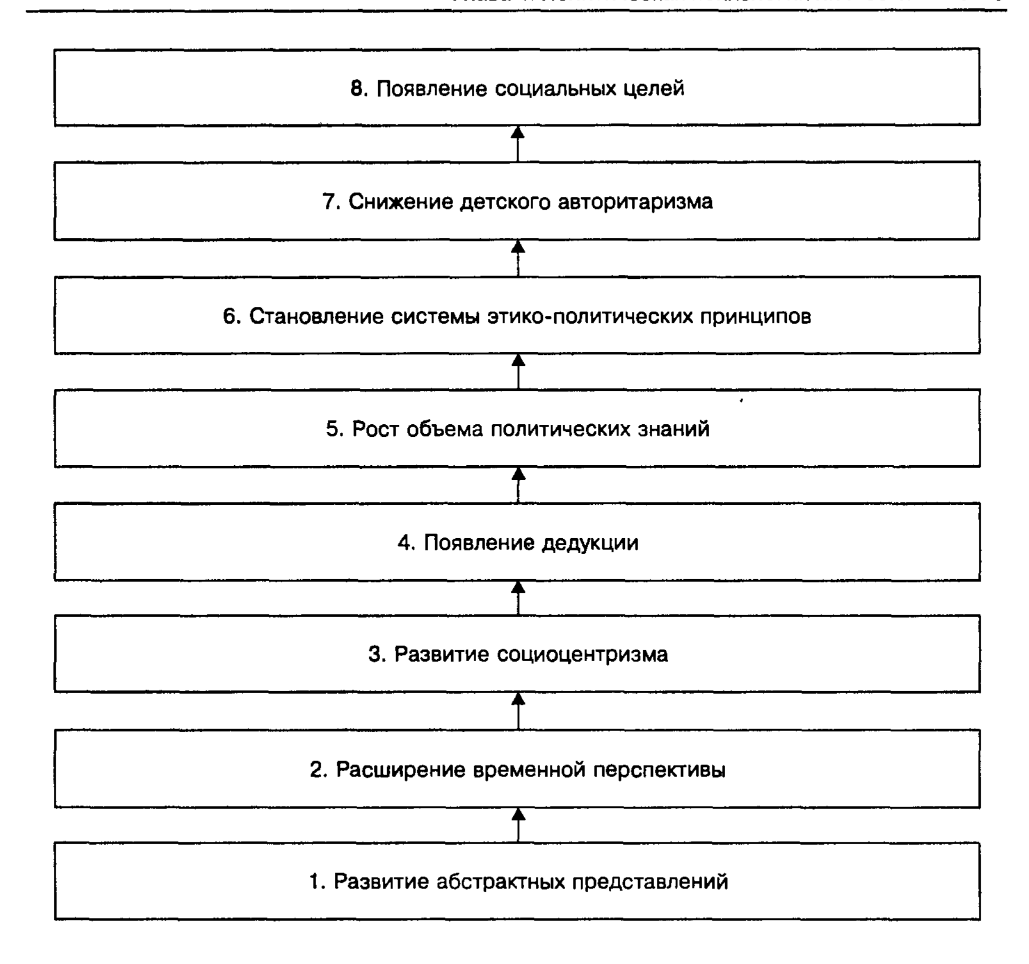


Рис. 4.1. Восемь основных новообразований в развитии политического мышления детей и подростков (По Дж. Адельсону)

в 16–18 лет прогресс идет гораздо медленнее. При этом мышление 11-летних конкретно, персонализовано и эгоцентрично. Если с ними говорят об образовании, то они имеют в виду учителя, директора школы. Когда говорят о законе — видят перед собой полицейского, преступника, суд. Упомянут о правительстве — представляют себе королеву, министра или мэра. 15-летний уже способен к абстрактному, обобщенному, формально-логическому мышлению. Он пользуется понятиями: власть, индивидуальные права, свобода, равенство и т. п. Ученые сделали вывод: по мере общего когнитивного развития происходит первое важное изменение политического мышления — оно достигает абстрактного уровня.

Вторая особенность развития политического мышления — расширение временной перспективы. По мере развития подросток, в отличие от ребенка, начинает осознавать ближайшие и более отдаленные последствия прошлых политических событий для настоящего и будущего. Он улавливает причинно-следственные связи и учится экстраполировать их.

Третий момент когнитивного развития — социоцентризм. В раннем подростковом возрасте индивид оценивает политические события по их последствиям только для отдельных людей. Он еще не способен увидеть и осознать их значение для групп и общества в целом. К среднему подростковому возрасту достигается понимание некоторых действий политических организаций и институтов, направленных на коллективные цели, ставящие интересы общества над интересами отдельного человека.

Четвертая особенность — смена характера рассуждений. В предподростковом возрасте мышление носит характер немедленного, чувственного, очевидного и прагматического постижения реальности. Ему недостает сложности, детализации. В раннем подростковом возрасте появляется способность к дедукции, к предвидению возможных последствий тех или иных действий.

Пятая особенность касается роста объема самого знания. Отрочество отличается наиболее быстрым накоплением политических знаний, усвоением традиционных политических взглядов, условностей и стереотипов.

Шестая особенность развития — сила принципов. Примерно в середине отроческого периода у ребенка складывается собственная автономная система этико-политических принципов. С возрастом влияние этих принципов на политические суждения укрепляется, часто оказываясь сильнее немедленного и узко понятого интереса. Ребенок становится принципиальным в суждениях и оценках политики.

Седьмой особенностью Дж. Адельсон считал снижение детского авторитаризма. Для 11–12 лет естественно подчинение закону, власти, правительству. Ребенок не может представить властные структуры и действия их представителей ошибочными или бесчестными. Более старшие дети понимают зависимость между неподчинением и наказанием, считают справедливым суровое наказание преступников. В 14 лет эти представления резко меняются. Подросток критически оценивает власть, принимает во внимание существующую во власти конкуренцию интересов, стремление к привилегиям, относительность ценностей и принципов, а также роль объективных препятствий, создаваемых силой или привычкой.

Восьмая особенность подростковой социализации по Дж. Адельсону — появление социальных целей. Большинство подростков критически относятся к утопическим и идеалистическим целям. Они хорошо представляют «пределы» человеческой природы и ограниченные возможности социально-политических изменений, подчеркивая такие негативные качества, как эгоизм, честолюбие и т. п., присутствующие у политиков. Лишь немногие подростки всерьез размышляют о радикальной переделке общества. Большинство же хоть и считают социально-политические изменения желательными, но принимают существующую политическую систему, настаивая лишь на ее частичном совершенствовании по ряду направлений. Особое место среди них занимают три направления. Во-первых, подростки выделяют необходимость сочетания социального мира с законом и порядком. Во-вторых, подчеркивают желательность уменьшения неравенства. В-третьих, отмечают потребность в росте материальных возможностей и уничтожении бедности. В целом, исследователи охарактеризовали взгляды 11–18-летних как ортодоксальные и консервативные. Тинейджеры находятся на пути превращения «либо в пассивных зрителей, либо в интеллигентных потребителей».

Симптоматичен общий вывод исследований политической социализации подростков: у них гораздо шире распространено стремление к реальной взрослой перспективе, чем к юношеским идеалам. «Идеализм» встречается у современных подростков гораздо реже, чем осмотрительность, осторожность, скептицизм и трезвость. Таким образом Дж. Адельсон пересмотрел выводы Ж. Пиаже и А. Кольберга, которые в 1950–60-е годы считали, что по мере морального и когнитивного созревания у подростков нарастает неприятие политических условностей. В середине XX века казалось: чем выше интеллект, тем более критичны подростки по отношению к существующему обществу и его политической системе. К концу века выяснилось, что новые поколения подростков — гораздо более циничные и осторожные конформисты.

Вывод Дж. Адельсона был неожиданным даже по меркам житейских понятий о юности как времени порывов, мечтаний, романтического видения действительности вообще и политики в частности. Однако этот вывод оказался удивительно верным в стратегическом плане. Вот почему он сохраняет свое значение и в новом веке, с его компьютерными средствами стремительной гиперсоциализации, виртуальными мирами, в которые погружены нынешние подростки, с их качественно иной когнитивной природой. Выводы Ж. Пиаже и А. Кольберга остались в истории прошлого столетия.

Политическая социализация не завершается в подростковом или отроческом возрасте. Не завершается она и получением паспорта гражданина — это только формальная фиксация появления минимальных гражданских прав и обязанностей подросшего человека. Политическая социализация продолжается — в разных формах — всю жизнь. Однако ее этапы и стадии определяются уже не возрастными изменениями, связанными со структурами политического сознания личности, а с освоением нового социально-политического опыта, усвоением новых социальных и политических ролей, личным участием в политической деятельности. Политическая картина мира, складывающаяся у человека, с годами в значительной степени меняется. Однако ее основные, «ядерные» параметры закрепляются в структуре личности в раннем возрасте. В случаях дисфункций политической системы, затрудняющих передачу политических ценностей новым поколениям и дезориентирующих уже сформировавшихся граждан, в случае ее реформирования или даже полного краха, зрелые граждане возвращаются к ранним базовым представлениям, полученным в ходе первичной социализации.

Основные системы политической социализации. В целом, принято разделять три основные системы политической социализации. Обычно они оказывают комплексное воздействие на человека.

Система прямой, целенаправленной социализации. К ней относятся непосредственно связанные с человеком элементы государственного устройства, политические институты, партии, организации и общественные движения. В наиболее важном для политической социализации молодом возрасте — это детские, подростковые и молодежные политические организации.

Система стихийной социализации включает неформальные объединения, несущие элементы контркультуры по отношению к господствующей политической культуре. Как правило, это специфические группировки в рамках молодежной

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Британская политическая социализация в XIX веке. Герой романа Жюля Верна «Дети капитана Гранта» географ Паганель экзаменовал маленького австралийского аборигена, который учился в английской школе в Мельбурне. Учившийся по английским учебникам маленький австралиец был убежден, что Испания, Россия, Австрия, Франция и Пруссия — провинции, принадлежащие англичанам, а столицей Испании является Гибралтар.

«— Восхитительно! Чудесно! Бесподобно! Ну а Франция? Я ведь француз, и мне хотелось бы знать, кому я принадлежу.

— Франция? Это английская провинция, — ответил спокойно Толине. — Главный город — Кале.

Паганель покатился со смеху, узнав, что Кале до сих пор принадлежит англичанам, а в Кале живет губернатор лорд Наполеон.

— Вот как преподают географию в Мельбурне! Хороши учителя в этой школе! Подумать только, Европа, Азия, Америка, Океания — все, весь мир принадлежит англичанам! Черт возьми! При таком воспитании я понимаю, что туземцы подчиняются англичанам... Ну, а как Луна? Что она — тоже принадлежит англичанам?

— Будет принадлежать, — серьезно ответил мальчик».

субкультуры, самодеятельные молодежные объединения, кружки, клубы и т. д. Часто это представители иных, не просто субдоминантных, а даже оппозиционных политических культур.

Самовоспитание и самообразование выполняют функции системы политической аутосоциализации. Такая система отражает самостоятельный, активный, творческий выбор самосоциализирующегося субъекта, и может включать различные источники политической информации (книги, средства массовой информации, Интернет и т. д.).

Элементы названных выше основных систем политической социализации, а также включенные в них структуры и люди выступают в качестве специфических агентов социализации. Отдельно фигурируют механизмы, агенты и особые системы ресоциализации, необходимость в которой иногда возникает при резких сменах политической системы, связанных со сменами политического строя, режима и т. д.

Результаты политической социализации. В современном мире активно развиваются две основные тенденции, в борьбе которых происходит процесс политической социализации. С одной стороны, усиливаются общественные потребности в политическом развитии личности, ее активном включении в политическую жизнь, росте ее политического самосознания. Особенно ярко это проявляется в процессах демократизации. С другой стороны, существует и противоположная тенденция, выражающаяся в разных формах отчуждения человека от государства, политических институтов и процессов принятия политических решений. Первая тенденция заметна в росте активности и информированности людей в области политики, в приходе в политику новых слоев населения, которые ранее были выключены из нее. Вторая, противоположная, тенденция проявляется в добровольном или насильственном политическом отчуждении граждан, апатии и цинизме, недоверии к власти и официальной политике, в падении поддержки политических

институтов, партий, государства со стороны населения. Рассмотрим три основных, хотя и самых крайних, варианта.

Политическая активность — деятельность политических групп или индивидов, связанная со стремлением к развитию или изменению политического или социально-экономического порядка и соответствующих социально-политических институтов. Ярко проявляется в революционных изменениях общества или его реформировании. На индивидуальном уровне — это совокупность проявлений жизнедеятельности человека, в которых выражается его стремление активно участвовать в политике, отстаивать свои права и интересы. Этот вариант — цель и идеал так называемой «активистской» политической культуры, распространенной в западных демократиях.

Политическая пассивность (индифферентность или индифферентизм, от латинского слова *indifferens* — «безразличный») — безразличие к политике и нежелание принимать участие в политической жизни. От индивидуальных позиций может развиваться до масштабов массовых настроений. Помимо внутренних, чисто психологических проявлений, поведенчески политическая пассивность выражается в отказе от выполнения гражданского долга — например, от участия в выборах. Обычно «хроническая» политическая пассивность является признаком неразвитой политической культуры тех или иных слоев общества или общества в целом. Развитие политической пассивности в странах, в которых ранее она отсутствовала, то есть спад политической активности, обычно свидетельствует о росте отрицательного отношения к действиям властей. Обычно, политическая пассивность — это начальная форма протеста против политики властей. Так, отказ от участия в выборах иногда называют «голосованием ногами» против самой политической системы.

Политическое отчуждение — политико-психологическое следствие чрезмерной бюрократизации политической жизни. Бюрократизация, как показал еще М. Вебер, приводит к обезличиванию человека, утрате им индивидуальной инициативы и свободы действий, превращению его в простого исполнителя воли организации или государства. В современном обществе политическая власть не может существовать без капитальной организационной и институциональной основ. Эти основы, замаскированные демократическими процедурами формирования властных структур, часто занимают первое место, скрывая от людей реальный источник власти (например, обладание собственностью). В итоге, рядовые граждане лишаются возможности стать субъектами властных отношений и повлиять на характер принимаемых решений. Поэтому они и воспринимают власть как отчужденный от себя феномен. Таким образом, засилие бюрократии и власти безличных социально-политических структур лишает человека его политических характеристик. Вследствие этого, утрачивается всякое, даже критическое, отношение к политическому строю, а многомерный «политический человек» («политическое животное», *Zoon politicon*, по выражению Аристотеля) превращается в «одномерного», отчужденного от политики человека (выражение Г. Маркузе).

В диалектическом взаимодействии политической активности и пассивности происходит развитие новых механизмов регуляции политического поведения и самого субъекта политики — активной, информированной, принимающей

самостоятельные решения и несущей за них ответственность личности гражданина. Общий вектор развития процессов политической социализации в современном мире ведет к постепенной замене традиционных механизмов жесткого внешнего контроля за человеком на его собственные, внутриличностные, самостоятельные регуляторы политического поведения. В конечном счете, именно они являются главным результатом политической социализации.

Политическое участие: позиции гражданина

Политическое участие — это реальное поведенческое следствие, совокупное отражение и выражение процессов политической социализации. Если в процессе политической социализации происходит в основном когнитивное и, отчасти, эмоциональное взаимодействие индивида с политической системой, то процессы политического участия (или неучастия) показывают эффективность политической социализации индивида. По сути, политическое участие свидетельствует: удалось ли политической системе «овладеть» индивидом, или же у него остались некоторые ресурсы «индивидуального сопротивления», связанные с осознанием личных интересов, не всегда совпадающих с интересами системы.

Определение политического участия. Под политическим участием понимается неотъемлемое свойство политической или иной управляющей (или самоуправляемой) деятельности людей, которое служит одним из средств выражения и достижения их интересов. Политическим участие становится тогда, когда индивид или группа вовлекаются во властные политические отношения, в процессы принятия решений и управления. Наиболее развитым типом такой политической общности является государственно-организованное общество.

Свободное, добровольное участие граждан в политике — один из важнейших индикаторов качественного состояния политических систем, степени их демократизма. В развитом обществе, теоретически, такое участие носит всеобщий характер. Это свободное, инициативное, сознательное и действенное участие граждан в решении вопросов, которые затрагивают их существенные интересы и находятся в их непосредственной компетенции. Оно становится для граждан средством достижения своих целей и интересов, реализации потребностей в самовыражении и самоутверждении, а также чувства гражданственности. Это участие обеспечивают соответствующие государственно-правовые институты, нормы и процедуры, в совокупности составляющие основы правового государства, демократического политического режима. Широкое политическое участие граждан невозможно без относительно равномерного распределения среди членов общества таких ресурсов реального политического влияния, как деньги, образование, знание механизмов принятия решений, свободное время, реальный доступ к средствам массовой информации и т. п.

Особенности политического участия в разных системах. В зависимости от характера политического режима, традиций политической культуры, размеров территории и численности населения, развитости коммуникаций и других факторов, возможно разное сочетание прямого (непосредственного) и опосредованного (представительного) политического участия граждан. Важнейшими агентами

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Разные формы занятия политикой. «Можно заниматься "политикой" — то есть стремиться влиять на распределение власти между политическими образованиями и внутри их — как в качестве политика "по случаю", так и в качестве политика, для которого это побочная или основная профессия, точно так же, как и при экономическом ремесле. Политиками "по случаю" являемся все мы, когда опускаем свой избирательный бюллетень или совершаем сходное волеизъявление, например, рукоплещем или протестуем на "политическом" собрании, произносим "политическую" речь и т. д.; у многих людей подобными действиями и ограничивается их отношение к политике. Политиками "по совместительству" являются в наши дни, например, все те же доверенные лица и правления партийно-политических союзов, которые — по общему правилу — занимаются этой деятельностью лишь в случае необходимости, и она не становится для них первоочередным "делом жизни" ни в материальном, ни в идеальном отношении. Точно так же занимаются политикой члены государственных советов и подобных совещательных органов, начинающих функционировать лишь по требованию. Но равным же образом ею занимаются и довольно широкие слои наших парламентариев, которые "работают" на нее лишь во время сессий...

Есть два способа сделать из политики свою профессию: либо жить "для" политики, либо жить "за счет политики" и "политикой" (*"von" der Politik*). Данная противоположность отнюдь не исключительная. Напротив, обычно, по меньшей мере идеально, но чаще всего и материально, делают то и другое: тот, кто живет "для" политики, в каком-то внутреннем смысле творит "свою жизнь из этого" — либо он открыто наслаждается обладанием властью, которую осуществляет, либо черпает свое внутреннее равновесие и чувство собственного достоинства из сознания того, что служит "делу" (*"Sache"*), и тем самым *придает* смысл своей жизни. Пожалуй, именно в таком глубоком внутреннем смысле всякий серьезный человек, живущий для какого-то дела, живет также и этим делом. Таким образом, различие касается гораздо более глубокой стороны — экономической. "За счет" политики как профессии живет тот, кто стремится сделать из нее постоянный *источник дохода*; "для" политики — тот, у кого иная цель».

(*Вебер М.* Избранные произведения. — М., 1990. — С. 652–654.)

и, одновременно, посредниками политического участия в современном обществе выступают политические партии, общественно-политические организации и общественные движения. Основная форма политического участия — выборы и, шире, предвыборные избирательные кампании. Если целью демократического общества является максимизация политического участия граждан, то в других политических режимах они иные.

Авторитарное общество создает ситуацию, в которой определенные слои населения полностью или частично отстранены от участия в политике. В таком обществе торжествует «власть немногих», которые совершенно не заинтересованы делиться властью с большинством. Поэтому большинство и ограничено в гражданских политических правах. Политические процессы в авторитарном обществе носят управляемый сверху характер.

Тоталитарное общество стремится к мобилизационному вовлечению населения в своеобразные формы квазиучастия. Прежде всего, это массовые ритуальные действия, направленные на выражение поддержки правящего режима. Именно поэтому при реально минимальной или просто номинальной возможности политического участия, при тоталитаризме создается иллюзия всеобщей гиперполитизации общества. В этом случае политическое участие играет роль основного

инструмента идеологической индоктринации населения и выполняет функции контроля над политическим сознанием и поведением населения со стороны правящего тоталитарного режима.

Демократическое общество основано на том, что политическое участие выполняет функции политической социализации и воспитания граждан. Если в тоталитарном обществе запрещены все формы политического протеста, несогласия и даже несанкционированного согласия с политикой властей, то демократическое общество допускает определенные формы протеста. Считается, что они способствуют политическому обучению.

В истории политической науки еще Платон и Аристотель рассматривали участие и неучастие граждан в делах древнегреческого полиса как одну из причин смены форм государственного устройства. Они высоко оценивали роль политического участия в становлении идеального государства. Затем интерес к данным вопросам возродился в Новое время. Однако вначале политическое участие рассматривали всего лишь как субсидиарное средство описания политической жизни и создания идеальной политической стратегии для правителя (Н. Макиавелли). Затем политическое участие анализировалли в связи с ролью носителей суверенитета и различных образов правления (Ш. Боден), формами и принципами правления (Ш. Монтескьё), природой общественного договора, формами правительства и проявлениями так называемого народного суверенитета. Только в XX веке политическое участие стало не просто индикатором развития демократических процессов, но еще и мерилом уровня политической самоорганизации личности.

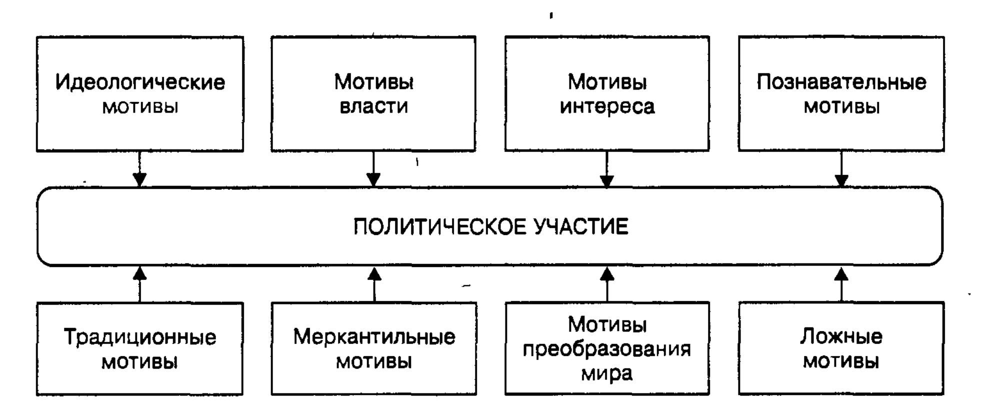


Рис. 4.2. Восемь основных групп мотивов политического участия

Основные мотивы политического участия или неучастия. Внешнее наблюдение за политическим участием еще не позволяет судить о степени внутренней активности граждан, о том, насколько добровольно они включились в политический процесс. Все это можно понять, только обладая знанием внутренних, психологических мотивов участия или неучастия граждан в политике. Согласно данным многочисленных исследований в разных обществах, выделены следующие основные виды мотивов политического участия.

1. Мотив интереса и привлекательности политики как сферы деятельности. Для определенного типа людей политика просто интересна как особое занятие. Соответственно, они и избирают его в качестве сферы приложения своих сил.
2. Познавательные мотивы. Политическая система дает человеку устойчивую картину мира. Это удобная объяснительная схема, к тому же доступная далеко не всем. Соответственно, она выглядит престижной и привлекает любознательных людей, особенно в детском и подростковом возрасте. Политические знания дают преимущество над сверстниками, которые хуже ориентируются в политике.
3. Мотив власти над людьми. Он не нуждается в специальных комментариях.
4. Идеологические мотивы. Это устойчивые мотивы, основанные на совпадении собственных ценностей человека, его идейных позиций с идеологическими ценностями политической системы. Побуждаемый такими мотивами человек участвует в политике для того, чтобы реализовать свои идейные ценности.
5. Мотив преобразования мира. Это очень сильный мотив, связанный с пониманием несовершенства существующего мира и настойчивым стремлением улучшить его. Как правило, мотивы этого рода свойственны людям, которые намереваются профессионально заниматься политикой. Для них политика и есть инструмент преобразования мира.
6. Традиционные мотивы. Очень часто люди участвуют в политике потому, что так просто принято в их местности, среди родственников, друзей и знакомых.
7. Меркантильные мотивы. Политика, как и иная сфера деятельности, представляет собой, на определенном уровне, оплачиваемый труд. Соответственно, для определенных людей занятие политикой — просто способ заработать, начиная от расклейки предвыборных листовок, кончая получением должности партийного функционера.
8. Ложные псевдомотивы. Это те квазимотивы, которые активно формирует пропаганда любой политической системы — начиная от «За Родину, за Сталина!», до требований «отстоять ценности истинной демократии».

Разумеется, это далеко не полный список мотивов. Мы привели лишь основные, наиболее распространенные.

Основные варианты политического участия. Разные мотивы побуждают к разным вариантам политического участия. В политической психологии принято разделять «мобильные» (наиболее активные) и «иммобильные» (относительно менее активные) формы политического участия.

Среди наиболее активных форм выделяются как минимум шесть основных вариантов.

Во-первых, простейшие реакции (позитивные или негативные) на импульсы, исходящие от политической системы, ее институтов и их представителей и не связанные с необходимостью высокой личной активности человека. Грубо говоря, это

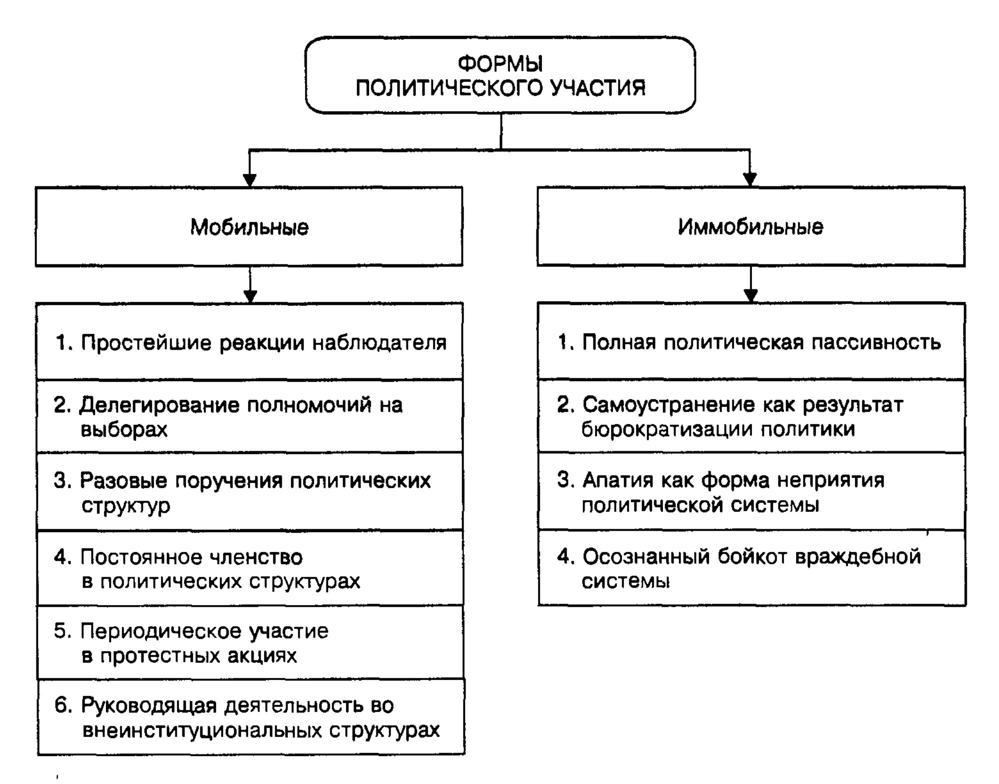


Рис. 4.3. Основные формы и варианты политического участия или неучастия личности

реакция зрителя, сидящего в театре или перед телевизором и воспринимающего информацию.

Во-вторых, участие граждан в действиях, связанных с делегированием кому-то своих полномочий. Наиболее яркий пример — электоральное поведение, реализация своего избирательного права.

В-третьих, личное участие человека в деятельности политических организаций, посещение собраний и других мероприятий. Например, участие в качестве активиста предвыборной кампании какого-то кандидата на выборный пост.

В-четвертых, выполнение человеком не отдельных, разовых поручений, а уже постоянных конкретных политических функций в рамках институтов политической системы или оппозиционных ей. Примером может служить членство в политической партии или организации.

В-пятых, периодическое участие в прямых политических действиях, скажем, протестного характера. Например, выход вместе с товарищами на митинг, помощь в строительстве баррикады, участие в политических столкновениях и т. п.

В-шестых, постоянная активная, в том числе руководящая, деятельность человека во внеинституциональных движениях, направленных против существующей политической системы, добивающихся ее смены или конечной перестройки. Часто примером этого является участие (лидерство) в толпе, идущей на бунт против политической системы.

Среди «иммобильных» (относительно пассивных) форм политического участия выделяются четыре основные формы. Во-первых, это полная выключенность человека из политических отношений, обусловленная низким уровнем его социально-политического развития.

Во-вторых, политическая самоисключенность человека в результате излишней бюрократизированности самой господствующей политической системы, отсутствия эффективности обратной связи между политической системой и гражданским обществом в целом, разочарование людей в существующих политических институтах.

В-третьих, политическая апатия как форма неприятия человеком политической системы, навязанной извне или сверху. Например, такая реакция может возникать после проигрыша войны и завоевания страны, или внутренней узурпации власти, установления диктатуры.

В-четвертых, сознательный политический бойкот как выражение активной враждебности человека по отношению к политической системе и ее институтам.

Необходимо помнить, что политическое участие в целом — многоуровневая система рекрутирования граждан в политику. Она начинается с простейших, элементарных форм и развивается до высших уровней — поведения политических лидеров.

Политическая организация: появление лидера

Процесс политической социализации неизбежно приводит к своеобразному расслоению индивидов. Одна их часть становится активными гражданами, другая часть предпочитает более пассивное существование. На политически активных гражданах держится государство, существует и развивается политическая система, строится политическая организация общества. Самые активные в политическом отношении граждане становятся руководителями — политическими лидерами общества. В следующей главе мы подробно рассмотрим, как происходит взаимодействие лидера с другими людьми и что представляет собой феномен лидерства в целом. Пока же нас интересует лидер просто как человек, психологически выросший в результате описанных выше процессов политической социализации.

Лидеры трех уровней. Согласно общепризнанной точке зрения, в политике обычно различают лидеров трех уровней: лидеров малой группы; лидеров общественных движений, организаций, партий; политических лидеров.

Лидер малой группы обладает внутригрупповой властью в виде авторитета, который формируется на основе его личных качеств, оцениваемых непосредственно группой, в процессе совместной деятельности. Различают «делового» лидера, «интеллектуального» и «лидера общения». Для первого характерны организаторские способности, предприимчивость, прагматизм. Авторитет второго опирается на умение решать сложные задачи, находить нестандартные решения, выполнять функции «мозгового центра». «Лидеру общения» присущи психологическая комфортность, коммуникабельность, умение снимать напряженность внутри группы.

Лидер общественного движения, организации, партии — человек, с которым конкретные социальные слои (группы) связывают возможность удовлетворения своих интересов (не обязательно адекватно сознаваемых). Он воздействует на общественное мнение — как в силу личных качеств, так и благодаря тому, что поддерживающие его люди находятся в состоянии ожидания. Такое состояние и есть отражение в массовом сознании потребности в лидере, которому часть населения авансирует определенную степень доверия и поддержки. Чем менее конкретизированы цели и задачи общественного движения, тем более значима деятельность лидера.

Политический лидер — человек, действующий в системе властных отношений, в которой лидерство представлено в виде своеобразных социальных институтов (представительных органов, многопартийности, влиятельных общественных организаций), обеспечивающих защиту и баланс интересов различных социальных групп. Личностные характеристики, имеющие принципиальное значение в первом случае, существенное — во втором, на третьем уровне не оказывают решающего влияния на деятельность лидера. Она осуществляется в рамках внешних регуляторов, свойственных конкретной культуре.

Влияние лидеров второго и третьего уровней основано на связи их программ с настроениями, свойственными массовому сознанию. Эта связь основана на использовании лидером информации об основных сферах жизни. Во-первых, это информация об имеющихся у субъекта знаниях о власти в обществе (не обязательно истинных), о ее функциях, об интересах «своего» социального слоя. Чем меньше развита политическая культура населения, тем больше стереотипов и предрассудков содержит эта информация. Она наиболее подвержена прямому пропагандистскому воздействию.

Во-вторых, информация о личной заинтересованности ведомых людей в деятельности лидера. Через нее проводится мысль о том, что именно этот конкретный деятель в силу своих личных качеств (даже мнимых) и есть тот человек, который нужен обществу в данный момент.

В-третьих, информация об ожидаемых изменениях будущего, включая ценности, идеалы общественной жизни и другие факторы.

Политическое лидерство — это способ осуществления власти, основанный на ненасильственной интеграции социальной активности различных слоев (групп) посредством легитимных механизмов вокруг выдвигаемой лидером программы (концепции) решения социальных проблем и задач общественного развития.

Специфика лидерства на разных уровнях. Лидерство на уровне малой группы, объединенной общими интересами и ставящей политические цели, представляет собой механизм интеграции групповой деятельности, в которой лидер направляет и организует действия группы, предъявляющей в свою очередь к нему определенные требования. Это способность принимать решения, брать на себя ответственность и т. д. Такое лидерство предполагает реализацию трех психологических задач. Во-первых, это целеполагание — определение группой мотивов деятельности, условий удовлетворения ее интересов, уточнение средств и способов создания подобных условий. В процессе реализации этой задачи устанавливается конкретный характер взаимоотношений в группе, т.е. вырабатывается стиль лидерства.

Во-вторых, это идентификации — самоопределение членов сообщества, которое включает процесс установления внутригрупповой иерархии (лидеров, «звезд», популярных лиц и т. д.). В-третьих, аксиология — формирование системы групповых ценностей, приоритетов, стереотипов поведения. Акцент на решение той или иной задачи определяет психологический механизм воздействия на ведомых, который в основном использует лидер. От этого, в свою очередь, зависит конкретный вариант лидерства.

Общественные движения, организации и партии связаны общностью политических интересов и основаны на одинаковом социальном статусе, а не на узкогрупповых интересах. Лидерство на этом уровне представляет собой способ адекватного выражения интересов той части населения, которая поддерживает политика. Фигура лидера служит символом определенной социальной политики. На этом уровне, к названным выше задачам, добавляются еще две. Нормативная задача включает формирование кодекса, системы регуляторов общественной деятельности, в которой каждая норма предполагает санкцию за ее нарушение. Суть репрезентативной задачи — в представлении притязаний и потребностей множества разнородных групп в виде общего интереса, т. е. в формировании психологии социального слоя. Средства ее решения — сбор и обобщение мнений, проведение опросов, организация дискуссий и т. п.

Политическое лидерство нацелено на выполнение трех задач Во-первых, это интеграция групповой деятельности, руководство тандемом «лидер–команда». За этим стоит необходимость превращения непосредственно воспринимаемых потребностей в концептуально осмысленные программы. Во-вторых, координация деятельности властных институтов (суда, парламента, администрации) с принятой в обществе системой аксиологических нормативов, общественным мнением. В-третьих, выдвижение прагматической программы, которая может служить для мотивации практических действий.

Политическое лидерство высшего, третьего уровня характерно для небольшого числа государств. В основном, для стран Западной Европы и США. Во многих регионах Азии и Африки в большинстве случаев лидерство в политике присутствует как личное, едва достигающее второго уровня. При этом оно включено в иную систему власти, где необходимой составляющей оказывается личная преданность руководителю, велико воздействие традиционной культуры на способы осуществления власти. Лидерство там выступает как разновидность вождизма.

Политический лидер и его функции. В достаточно обобощенном понимании, политический лидер — это глава, формальный или неформальный руководитель («вождь») государства, значительной политической группы (группировок), крупной партии, общественно-политической организации или массового движения. То есть это лидер второго и третьего уровней по предыдущей классификации. Как правило, это ведущее лицо политического процесса, осуществляющее объединение и сплочение политических сил, задающее основные направления деятельности государственным и общественно-политическим институтам, политическим движениям. Этот лидер во многом определяет особенности политического курса — например, на реформу или на революционные преобразования, или, напротив, на консервацию существующего положения дел.

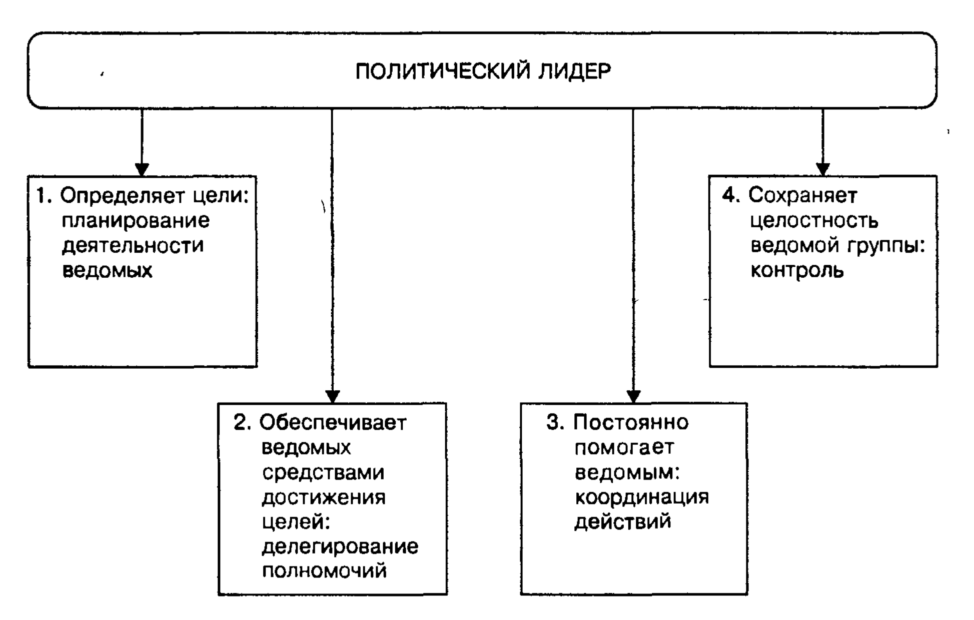


Рис. 4.4. Основные функции политического лидера

В рамках поведенческого направления политическая психология выделяет четыре основные функции политического лидера. Во-первых, это определение целей развития. Во-вторых, обеспечение своих ведомых средствами достижения этих целей. В-третьих, постоянная помощь ведомым им людям в их действиях и взаимоотношениях. В-четвертых, это сохранение целостности ведомой им группы. Другими словами, лидер планирует, делегирует, координирует и контролирует. По сути, на своем уровне он осуществляет власть: выполняет ее законодательную, исполнительную и судебную функции.

Потенциал лидерства, с чисто психологической точки зрения, в содержательном отношении представляет собой совокупность личностных качеств, благодаря которым человек (или, реже, группа людей) способен побуждать других действовать, воодушевлять и уверять их в том, что избранный курс является правильным. Для политической науки важна формализованная основа лидерства — определенная совокупность правил и процедур, в рамках которых осуществляется лидерская деятельность. Эти правила и процедуры могут носить рутинный характер — в стабильных политических системах, либо отличаться спонтанностью в нестабильных ситуациях. Для политической психологии, соединяющей психологический и политический подходы, лидерство выступает как особая деятельность со своей структурой и правилами, требующая наличия у человека определенных психологических свойств.

Авторитет лидера и виды авторитета. Основной политико-психологической характеристикой лидера является авторитет, т. е. влияние на других, которое он оказывает в силу определенных заслуг, качеств или обстоятельств. Авторитет — это форма отношений власти, необходимая любому руководителю для того, чтобы он мог управлять другими людьми. Отсутствие авторитета равносильно

невозможности руководства и лидерства. У авторитета, как и у власти вообще, есть две стороны. Во-первых, это влияние руководителя на подчиненных ему людей. Во-вторых, подчинение людей этому влиянию. В свое время Ф. Энгельс писал: «Всякая сложная деятельность нуждается в организации. Последняя же невозможна без авторитета, т. е. 1) без навязывания чужой воли, 2) без подчинения этой воле»[1].

Авторитет подразделяется на истинный и ложный. Основными видами ложного авторитета считаются: 1) авторитет подавления подчиненных, 2) авторитет специально создаваемого «расстояния», дистанции лидера с ведомыми, 3) авторитет высокомерия лидера, 4) авторитет постоянных поучений и резонерства, 5) авторитет подкупа, 6) авторитет «своего парня» и панибратства, 7) авторитет псевдодоброты и либерализма в отношениях с подчиненными.

Ложный авторитет всегда основан на несовпадении интересов того, кто руководит людьми, и самих этих людей. Преследуя свои личные цели, такой лидер часто идет на откровенный обман, используя перечисленные выше психологические приемы для насильственного (в буквальном или переносном, психологическом смысле) навязывания своей воли людям и преувеличения своего значения. Подчеркнем: воли, противоречащей их подлинным интересам.

Истинный авторитет — это такое влияние на людей, такая власть над ними, которые соответствуют подлинным интересам этих людей и которые именно поэтому добровольно принимаются этими людьми. Истинный авторитет — это соединение влияния руководителя с собственными интересами людей. Истинный авторитет обычно состоит из двух слагаемых. Во-первых, это формальное (официальное) влияние, связанное с авторитетом организации и поста, должности, которые занимает руководитель. Во-вторых, это неформальное (неофициальное), чисто человеческое влияние, связанное с личными качествами руководителя. Только оптимальное соединение этих взаимосвязанных слагаемых является основой истинного авторитета. Упор лишь на один из них опасен.

Здесь возникает естественный вопрос: а реально ли одинаково успешно сочетать и то, и другое? Может ли один и тот же руководитель обладать достаточно высокими деловыми (обеспечивающими инструментальное, обычно формализованное влияние) и человеческими (обеспечивающими эмоциональное, обычно неофициальное влияние) качествами? Человек, намеревающийся стать достаточно эффективным лидером, должен к этому стремиться. Если этого нет, то обычно возникают компромиссные варианты — например, так называемое коллективное руководство, которое включает людей и с теми, и с другими качествами. Так, например, очень часто «добрый», человечный лидер сознательно подбирает себе жесткого, делового заместителя. Тогда между ними возникает взаимодополняющее разделение неформального и формального влияния.

Что же является главным: первая или вторая группа качеств? Все зависит от сферы деятельности руководителя. В производственной сфере важнейшую роль играет первая. В политике главной всегда является вторая: ведь это работа с людьми. Авторитет политика складывается в процессе общения и связан с формированием

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения в 50 т. 4-е изд. — М.: Госполитиздат, 1951–1984. Т. 18. — С. 304.

доверия людей к нему, признанием превосходства его психологических качеств, правильности и справедливости его действий. Это и обусловливает добровольное подчинение ему людей.

Политический «образ» мира — стержень психологии лидера. Стержнем политической психологии лидера является тот политический «образ» («схема», «модель») мира, который присутствует у любого человека с определенного возраста, однако выражен у всех по-разному. Для политического лидера наиболее характерно наличие необычно яркого и детализированного образа мира наряду с сильным стремлением осуществить, утвердить, реализовать его. Последнее стремление является наиболее сильным мотивом участия человека с лидерскими качествами в политике. Включаясь в нее, он неизбежно стремится к властным рычагам, как раз и дающим возможность в наибольшей степени овеществить свой образ—схему мира.

В структуре этого образа—схемы центральное место занимает образ самого себя, своего «Я» вообще и в политике в частности. Психологический анализ данного образования пока мало разработан. Можно допустить, вслед за рядом исследователей, что этот образ самого себя центрирован на собственном имени человека. Определенным подтверждением этому может служить подчас навязчивое стремление к увековечению своего имени, которое свойственно большинству политиков, а также внимание к имени-псевдониму, своего рода «кличке», которое отличает наиболее экзальтированный и потому демонстративный тип политических лидеров — революционеров.

Ясно, что в структуре образа самого себя у политика присутствуют представления о личном пространстве и времени, в котором он действует, а также стремление к признанию и одобрению, без которого вообще не может состояться политик. Неслучайно западные исследователи в поисках психологических объяснений событий октября 1917 года в России придают большое значение наследственным сердечно-сосудистым болезням В. И. Ульянова. То самое «вчера было рано», а «завтра будет поздно» вполне поддается любопытной психологической трактовке. Зная о причинах смерти отца и деда, Ленин не мог не думать о своем самочувствии и о том, что вступает в возраст повышенного риска инсульта. Иллюстрацией стремления к признанию и одобрению является, по сути дела, биография любого политического деятеля.

Особое место в психологии политического лидера занимают индивидуальные нормы и ценности, которые, как правило, не до конца соответствуют общепринятым меркам и потому выделяют лидера. Лидер обязан внутренне быть инноватором, «преступником» в буквальном смысле слова — человеком, преступающим старые, привычные нормы, ценности и даже законы. Хотя внешне лидер обычно должен быть традиционалистом — это явление представляет собой одну из разновидностей так называемого парадокса лидера, которое будет подробно рассмотрено дальше.

Пока выделим главное: парадокс состоит в том, что настоящий лидер обязан совмещать трудно совместимое. С точки зрения эмоционального одобрения людей, он не должен ломать ничего привычного: ведь любые перемены оборачиваются утратой чего-то, а люди никогда не любят потерь. Лидер обязан быть консерватором

ЭТО ИНТЕРЕСНО

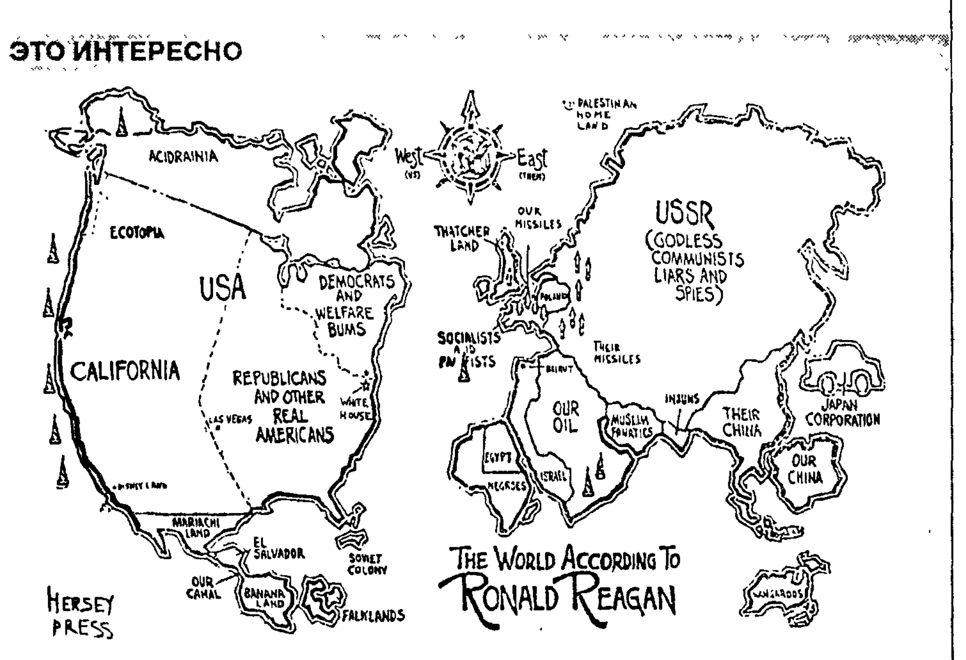


Рис. 4.5. «Карта мира» Р. Рейгана

Американский карикатурист передал черты образа мира исходя из высказываний и конкретных политических акций Р. Рейгана. Начнем с розы ветров: на запад — США, на восток — «они» — конечно же, СССР, «безбожники», коммунисты. В воображении Рейгана это лжецы и шпионы. Далее на восток — «их Китай», а на месте острова Тайвань — равноликий «наш (американский) Китай». Япония — в виде гигантского автомобиля с надписью «Японская корпорация». Австралия — «Кенгуру».

Азия поделена с ковбойской прямотой: к «их Китаю» примыкает невзрачный Индостан, населенный какими-то «индеями». Средний Восток населяют «мусульманские фанатики». Обратим внимание на Ближний Восток: кроме «Великого Израиля», в состав которого входят Бейрут и значительная часть Арайского полуострова, все остальное — «наша нефть». Карикатурист передал рейгановский план «урегулирования» палестинской проблемы: на карте «родина палестинцев» вынесена чуть ли не на Северный полюс. Под боком у Израиля — «Египет». Он занимает северо-восток Африки. Остальную ее часть населяют просто «негры».

В Европе есть «их ракеты» и «наши ракеты». А вообще Старым Светом управляют социалисты и пацифисты. Выделяются Польша — объект санкций, провокаций, особого интереса, и «Тэтчерлэнд» — британская «железная леди» заслужила уважение США.

На этом кончается восток и начинается запад — на нем, по Рейгану, доминируют США. Их лучшая половина — Калифорния. Затем — республиканцы и другие настоящие американцы. Не повезло северо-востоку — там демократы и бродяги, примазавшиеся к корыту социального обеспечения. К северу от Великих озер, где надо быть Канаде, расположилась «Страна кислых дождей» (конечно, владение США). Мрачный юмор в том, что выбросы американской промышленности реально оборачиваются «кислыми дождями» над Канадой. Небольшая резервация Экотопия — экологическая утопия — отведена «придуркам, помешавшимся на охране окружающей среды». На карте помечены Белый дом, Голливуд, Лас-Вегас, Дисней-лэнд — места, президенту известные и любимые.

К югу от США все просто. Вместо Мексики — «страна марьячос», уличных музыкантов. Вместо Кубы — «советская колония». Плюс Сальвадор, Фолкленды и «наш Панамский канал», который отделяет территорию, названную «землей бананов».

и «охранителем», достойным порождением своей политической системы, общества, группы. Но с другой стороны, для развития того же общества, для достижения нового уровня жизни он обязан быть инноватором, должен уметь ставить и достигать новые цели. А это значит, неизбежно разрушать что-то привычное. Чтобы стать лидером, надо быть идеальным детищем политической социализации. Но, чтобы оставаться им, надо вступить в своеобразный конфликт «отцов и детей».

Г. Холландер прямо указывал, что современный лидер получает от членов группы «кредит идиосинкразии» («что можно Юпитеру, то не позволено быку»), однако этот кредит не безграничен, как у традиционного племенного вождя. Согласно Дж. Джонсу и Х. Джерарду, одна из обязанностей лидера – инновация, проверка новых способов взаимодействия с внешним миром, установление новых стандартов жизни. Для этого лидер и имеет кредит доверия – он не должен быть конформистом, иначе потеряет статус. Однако – еще один парадокс – право на нонконформизм вырастает из всего предыдущего конформистского поведения этого человека. Согласно Дж. Картрайту, члены группы приобретают статус конформностью, а статус позволяет быть нонконформистами.

Проблема в том, что все это трудно совместить. Оттого и не бывает «вечных» лидеров: рано или поздно любой из них нарушает баланс между эмоциональной привязанностью людей к старому и рациональным пониманием неизбежности нового, склоняется в какую-то одну сторону, и в результате неизбежно умножает число своих недоброжелателей. У всех перед глазами еще недавние примеры М. Горбачева, с одной стороны, и Б. Ельцина – с другой стороны.

В психологии политического лидера образ–схема мира, центрированная на образе самого себя, включает представления о других людях, различных существующих в жизни объектах и явлениях. Они структурированы и иерархизированы, выстроены «по приоритетам» в соответствии со значимостью людей, объектов и явлений. Значимость определяется ролью этих вещей в реализации главного мотива деятельности – стремления к власти ради овеществления этого образа–схемы. Соответственно, одни представления ближе к системообразующему центру, образу самого себя, другие же удалены и находятся как бы на периферии.

Мировая политика дает много примеров наличия у ярких, выдающихся лидеров собственных «образов», «схем» и «моделей» мира. Так, хорошо известна несколько шаржированная «карта мира» Р. Рейгана. Нарицательными стали понятия «модель мира» имама Р. Хомейни; «мировой план» Мао Цзэдуна. Известна и схема переустройства, описанная А. Гитлером в «Майн Кампф», и др.

Такие образы–модели мира, подчиняющие себе и определяющие политическое поведение лидеров, имеют два истока. С одной стороны, это психология личности самого лидера, ее особенности. С другой стороны – влияние среды, культуры, факторов социализации. Главная проблема, с которой сталкиваются все лидеры и их ведомые, состоит в адекватности лидера хотя бы трем параметрам. Во-первых, лидер и его образ мира должны быть адекватны реальной ситуации. Во-вторых, они должны быть адекватны объективным интересам группы, сообщества и мира в целом. В-третьих, лидер должен быть адекватен самому себе. Фактически все упирается в три главных вопроса: а) нужен ли данный лидер и его «образ мира» в данной конкретной ситуации? б) не вреден ли он с точки зрения интересов

оптимального развития? в) может ли он реализовать свой образ, соответствуют ли его «амбиции» его же «амуниции»?

Психологические особенности лидерства (в отличие, скажем, от институциональных особенностей) связаны с тем, что лидерство всегда существует в системе тех или иных субъект—субъектных отношений и взаимодействий. Их субъектами могут выступать как отдельные индивиды, так и группы или даже все общество, а взаимодействия могут разворачиваться как между индивидами, группами, обществами, так и между индивидами и группами, индивидами и обществами, группами и обществами. Таким образом, получается, что лидерство — это процесс неравного взаимодействия между субъектами, характеризующийся отношениями доминирования и подчинения.

Определяя понятие «лидер» политико-психологически, будем исходить, во-первых, из того, что человек-лидер всегда является активным субъектом процесса лидерства (неравного взаимодействия); во-вторых, человек-лидер выполняет, в силу своего положения, определенные функции. Функция регуляции взаимоотношений через различные формы доминирования—подчинения является наиболее существенной и самой общей характеристикой лидера. Таким образом, возникает психологическое понимание лидера: это субъект процесса взаимодействия, выполняющий базовую функцию регуляции взаимоотношений через различные формы доминирования—подчинения ради достижения тех или иных целей личности, группы или общества.

Лидер немыслим в одиночку, поэтому обязательно должен существовать еще один элемент данной диадической субъект—субъектной структуры. Ее «второй элемент» обозначают по-разному. Чаще всего встречаются следующие определения: лидер и остальные члены группы, лидер и последователи, лидер и ведомые. Выберем наиболее лингвистически нейтральное понятие — «ведомые». Всякий ведомый является, так же как и лидер, субъектом процесса взаимодействия. Однако на этом их сходство заканчивается. Основной характеристикой ведомого является то, что он позволяет себя вести. Другими словами, он делегирует другому человеку (лидеру) права и обязанности регуляции их взаимоотношений. Итак, ведомый — это второй субъект процесса взаимодействия, делегирующий первому субъекту права и обязанности регуляции взаимоотношений через различные формы доминирования—подчинения.

Доминирование и подчинение как основа лидерства. Во всех приведенных выше определениях, для уточнения характера отношений и способов реализации лидерских функций, используются понятия «доминирование» и «подчинение». Доминирование представляет собой, прежде всего, отношения неравенства, навязанные лидером «сверху». Подчеркнем: отношения очевидного неравенства. Доминирование реализуется в четырех основных сферах. Во-первых, как влияние, авторитет — варианты психологического доминирования. Во-вторых, как насилие в тех или иных формах — это варианты силового доминирования. В-третьих, как подкуп — варианты экономического доминирования. В-четвертых, как собственно политическая власть — варианты политического доминирования.

Подчинение также является отношением очевидного неравенства, однако их главным субъектом выступают ведомые. Таким образом, подчинение — это

отношения очевидного неравенства, в которых ведомые принимают чужое доминирование или требуют его от лидера.

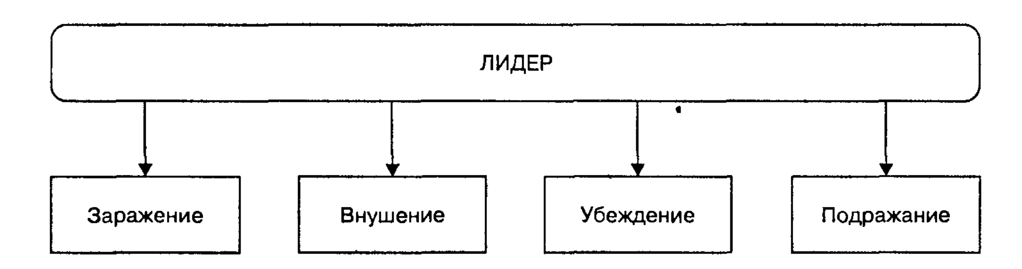


Рис. 4.6. Основные психологические механизмы воздействия на ведомых

Власть, воздействие и механизмы воздействия лидера на ведомых. В системе отношений, фиксируемой понятиями «доминирование-подчинение», находят свое определение и такие понятия, как «власть» и «воздействие». Власть, с политико-психологической точки зрения, — это система отношений доминирования — подчинения в той или иной сфере, реализуемая тремя основными способами: а) регулированием норм, б) определением ценностей, в) демонстрацией образцов поведения. Приведенные три способа реализации отношений доминирования—подчинения охватывают практически весь спектр возможностей реализации этих отношений. Так, регулирование норм лидером предполагает нормирование им поведения своих ведомых. Определение лидером ценностей связано с вовлечением им своих ведомых в определенную систему ценностей. Демонстрация лидером образцов поведения означает практически неизбежное принятие их, подражание им со стороны ведомых им людей.

Воздействие представляет собой фиксированный момент в отношениях доминирования—подчинения, выражающий определенные усилия лидера для достижения целей личности, группы или общества в целом. Совокупность особых способов воздействия составляет суть психологических механизмов лидерства. Эти способы воздействия реализуются в формах заражения, внушения, убеждения и подражания. Таким образом, психологические механизмы лидерства реализуются в четырех основных формах.

Во-первых, это *заражение* — эмоциональное воздействие, осуществляемое через передачу определенного психического состояния и предполагающее бессознательное усвоение ведомыми и воспроизведение данного состояния.

Во-вторых, это *внушение* — эмоционально-волевое, целенаправленное, неаргументированное воздействие, осуществляемое через передачу некритически воспринимаемой информации и подразумевающее ее принятие к исполнению.

В-третьих, это *убеждение* — вербальное воздействие, осуществляемое в рациональных или псевдорациональных формах через предлагаемую информацию и подразумевающее достижение сознательного согласия с ней.

В-четвертых, это *подражание* — воздействие, осуществляемое через демонстрацию конкретных, наглядных образцов поведения и подразумевающее их принятие и воспроизведение.

Индивидуальный стиль и функциональные варианты лидерства. Лидер всегда, осознанно или неосознанно, манипулирует ведомыми. В широком смысле, понятие «манипуляция» означает систему или просто совокупность способов воздействия на людей. Более точное определение манипуляции — осознанное использование системы способов воздействия лидером ради достижения своих целей. Манипуляция осуществляется через осознанное создание лидером условий, стимулирующих необходимое поведение ведомых. Наличие у лидера таких способностей и соответствующих умений, навыков обозначается понятием индивидуального стиля (способа) лидерства. Индивидуальный стиль (способ) лидерства — это совокупность свойственных данному лидеру форм, приемов, методов структурирования отношений доминирования—подчинения с ведомыми и влияния на них.

Термины, приведенные выше, не вызывают особых вопросов и трудностей в понимании. Более подробного рассмотрения требуют такие понятия, как «тип лидера» и «личностно-психологические черты лидера».

Определив лидера как субъекта процесса взаимодействия, который выполняет функцию регуляции взаимоотношений через различные формы доминирования—подчинения, логично говорить о различных вариантах лидерства в зависимости от основного используемого им механизма. Несколько выше, рассматривая понятие «власть», мы зафиксировали, что отношения доминирования—подчинения могут быть реализованы тремя основными способами: регулированием норм, демонстрацией образцов поведения, определением ценностей. Соответственно этому, выделяются три основных варианта лидерства: 1) лидер-«организатор», 2) лидер-«демонстратор» и лидер-«аксиолог».

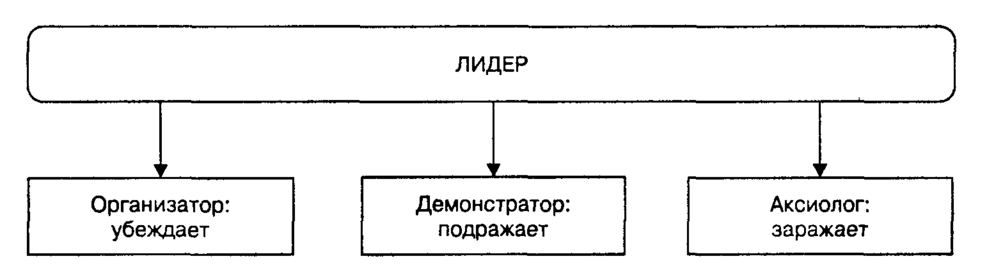


Рис. 4.7. Три типа лидерства (на основе преобладающего механизма воздействия на ведомых)

Лидер-«организатор» — вариант лидера, регулирующего отношения доминирования—подчинения на основе нормирования поведения субъектов взаимодействия. Лидер-«демонстратор» — вариант лидера, регулирующего отношения доминирования—подчинения на основе демонстрации тех или иных образцов поведения. Наконец, лидер-«аксиолог» — вариант лидера, регулирующего отношения доминирования—подчинения на основе вовлечения ведомых в определенную систему ценностей.

Анализ известных в политической психологии типов и типологий лидерства, который мы проведем в следующей главе, покажет: практически все известные исследования лидерства изучали один из этих трех вариантов. Одни делали объектом внимания организаторскую, управленческую функцию лидера. Другие предпочитали изучать ценностную составляющую лидерства. Третьи рассматривали

лидера как объект для подражания и следования ему. Столь же правомерными были и попытки выделять промежуточные варианты, которые представляют собой совокупность разных качеств лидера.

Три описанных варианта лидерства хорошо коррелируют с определенными способами воздействия, которые составляют психологические механизмы лидерства. Подражание как способ воздействия более всего соответствует варианту «демонстратора», убеждение — «организатору», заражение — «аксиологу».

Многоуровневая структура и психологические черты личности лидера. Традиционно в психологии выделяют три основные подструктуры или уровни структуры личности: биологический, психологический, социальный и/или социально-психологический. В отношении политического лидера они могут быть дополнены политико-психологическим уровнем. Более подробно, однако, можно говорить о пятиуровневой структуре свойств и качеств (черт) лидера.

1. *Биологический уровень* предполагает анализ таких факторов, как возраст, наследственность, темперамент, пол, состояние здоровья лидера и т. д. Эти качества выступают детерминантами поведения и определяют некоторые личностные черты. Темперамент, например, придает индивидуальное своеобразие поведению, поступкам, сказывается на особенностях эмоционального выражения взглядов. Возрастные характеристики также играют роль в проявлении различных черт и психических функций. Среди биологических характеристик имеют значение и чисто физические данные, определяющие выносливость, силу, энергичность, работоспособность лидера.
2. *Психологический уровень* структуры личности включает, прежде всего, рассмотрение основных психических функций и психических процессов — таких, как воля, эмоции, восприятие, память, способности, интеллект, характер лидера и т. д.
3. *Социально-психологический уровень* структуры личности включает такие компоненты, как цели лидера, разделяемые им групповые ценности, интересы, мировоззрение, мотивы поведения, привычные для него нормы, разделяемые им стереотипы, установки, отношения и т. д.
4. *Политико-психологический уровень* структуры личности лидера требует рассмотрения особенностей его политической социализации, разделяемых им политических ценностей, особенностей его политического выбора, свойственных ему норм и принимаемых им образцов политического поведения и т. д.
5. *Социальный уровень* структуры личности отражает общесоциальные позиции и взгляды лидера на общество и мир в целом.

Таким образом, мы определили основные уровни, на которых проявляется главное качество личности лидера — образ его «Я» и основанный на нем «образ мира». Что же и как проявляется конкретно? Как уже говорилось, психологически в первую очередь проявляются особенности образа самого себя, «психологического образа» жизни человека и его психологический образ мира и жизни.

То есть основные личностно-психологические черты лидера — это, прежде всего, особенности образа самого себя и «психологического образа» жизни как



Рис. 4.8. Структура личности лидера

способа структурирования психологического пространства личности, требующие и/или позволяющие регулировать отношения, строящиеся по принципу доминирования—подчинения. Они проявляются на пяти основных уровнях: 1) биологическом, 2) психологическом, 3) социально-психологическом, 4) политико-психологическом и 5) социальном.

Так выглядят основные понятия и параметры, позволяющие рассматривать политическую психологию лидера как, прежде всего, наиболее «продвинутого» гражданина, который преуспел в процессах политической социализации и политического участия. В последующих главах мы еще вернемся к ним для того, чтобы подробнее рассмотреть их конкретное содержание.

Выводы в виде конспекта

1. Политическая психология отдельной личности — стержень всей политической психологии. Это одна из ключевых, но мало разработанных проблем. Такое положение дел связано с длительным доминированием в истории так называемого «объектного подхода», который относился к человеку как объекту власти, подчинял личность политическим институтам и стремился строить «объективную», надличностную политическую науку о «Левиафане». Однако последние десятилетия убедительно показали роль отдельной личности в политике на всех ее уровнях, что вызвало возрождение субъектного подхода, трактующего человека как активного деятеля. Имея также немалые традиции, данный подход опирается на понятие интереса, которым руководствуются люди, вступая или не вступая в политические отношения.

2. Политическая социализация — процесс включения индивида в политическую систему посредством оснащения его опытом данной системы и возникшего

на ее основе государства, закрепленного в политической культуре. Это такой процесс взаимодействия индивида и политической системы, целью которого является адаптация индивида к системе, превращение его в личность гражданина. Социализация происходит за счет мягкого и добровольного врастания человека в общество. При наличии сопротивления, используются жесткие методы адаптации, и говорят об интеграции человека. Отказ от социализации означает изоляцию. Если же люди активно выступают против политической системы и их много, то вместо социализации может произойти революция — прежде всего, революция сознания, меняющая общественную систему. При взаимодействии индивида с политической системой проходят два ряда процессов.

С одной стороны, система воспроизводит себя, рекрутируя и обучая, приспосабливая к себе новых членов. Политическая система в этом процессе играет роль механизма сохранения ценностей и целей системы, обеспечивая преемственность поколений.

С другой стороны, требования политической системы переводятся в структуры индивидуальной психики, становятся политическими свойствами личности. В результате, политическая социализация формирует политическое сознание и поведение личности. В процессе такой социализации происходит становление личности гражданина — члена данной системы.

Механизмы политической социализации функционируют на общесоциальном, социально-психологическом и индивидуальном (внутриличностном) уровнях. Такая социализация включает ряд возрастных этапов и стадий. Политические структуры личности развиваются на разных стадиях неравномерно. Принято разделять три основные системы политической социализации: 1) прямой целенаправленной, 2) стихийной социализации, 3) самовоспитания и самообразования. Особый случай — ресоциализация при кризисах политической системы. Возможны три основных варианта политической социализации: политическая активность, политическая пассивность и политическое отчуждение.

3. Достигаемая в ходе социализации активность реализуется в политическом участии граждан. Под политическим участием понимается неотъемлемое свойство политической или иной управляющей деятельности людей, которое служит одним из средств выражения и достижения их интересов. Политическим участие становится тогда, когда индивид или группа вовлекаются во властные политические отношения, в процесс принятия решений и управления, причем их участие становится достаточно значимым как внешне, для результата, так и внутренне, для самого человека.

В основе политического участия могут лежать разные психологические мотивы. В целом, выделяются восемь групп основных мотивов, под влиянием которых люди идут в политику. Это мотив интереса и привлекательности политики как сферы деятельности; познавательные мотивы; мотив достижения власти над людьми; идеологические мотивы; мотив преобразования мира; традиционные мотивы; меркантильные мотивы. Кроме того, существуют и ложные мотивы политического участия. Разные мотивы побуждают к разным вариантам политического участия. Выделяют две основные группы форм политического участия: «мобильные» (более активные) и «иммобильные» (менее активные).

4. Наиболее активные формы политического участия свойственны лидерам. Наука различает три уровня лидерства: лидер малой группы; лидер отдельной группировки — локального общественного движения, частной организации, небольшой партии; политический лидер крупного масштаба. Разные уровни лидерства подразумевают решение разных задач, что подразумевает использование различных средств. Политический лидер в полном смысле этого слова — это глава, формальный или неформальный руководитель («вождь») государства, политической группы (группировок), общественно-политической организации или движения. Обычно это ведущее лицо всего политического процесса, осуществляющее объединение и сплочение политических сил, задающее направление деятельности государственным и общественно-политическим институтам, массовым политическим движениям. Это человек, определяющий основные особенности политического курса. Политический лидер осуществляет четыре основные функции: 1) определение целей, 2) обеспечение ведомых средствами достижения целей, 3) помощь ведомым в действиях и взаимоотношениях, 4) сохранение целостности общности. Таким образом, лидер планирует, делегирует, координирует и контролирует — тем самым он выполняет законодательную, исполнительную и судебную функции для своих ведомых.

Основным политико-психологическим свойством лидера является авторитет — влияние, которым он пользуется в силу своих качеств или обстоятельств. Стержнем политической психологии лидера является политический «образ» («схема», «модель») мира, связанный с сильным волевым стремлением утвердить этот образ в реальности. В структуре этого образа центральное место занимает образ самого себя, представления о личном пространстве и времени, индивидуальные нормы и ценности, а также субъективные представления о других людях, объектах и явлениях, иерархически выстроенные в соответствии с их личностной значимостью для лидера и достижения его главного мотива — реализации своего образа мира.

Отношения лидера с ведомыми всегда строятся по схеме «доминирование—подчинение». Психологическое доминирование осуществляется за счет использования особых механизмов, среди которых выделяются заражение, внушение, убеждение и подражание. В зависимости от акцента на тот или иной механизм, различаются три функциональных варианта лидера: «организатор», «демонстратор» и «аксиолог».

Основные личностно-психологические черты лидера — это особенности образа самого себя и «психологического образа» жизни как способа структурирования психологического пространства личности, требующие и/или позволяющие регулировать отношения доминирования–подчинения. Они проявляются на пяти уровнях: 1) биологическом (пол, возраст, состояние здоровья, особенности темперамента и т. д.); 2) психологическом (особенности психических функций и эмоционально-волевой сферы, способностей, характера); 3) социально-психологическом (цели, ценности, интересы, мотивы, мировоззрение, установки, отношения и т. д.); 4) политико-психологическом (политическая социализация, политические ценности, политические нормы, образцы политического поведения); 5) социальном (основные общесоциальные позиции и взгляды лидера).

Контрольные вопросы

1. Проанализируйте различия между объектным и субъектным подходами к политике.
2. Обоснуйте противопоставление понятий «подавление» и «интерес».
3. Что такое политическая социализация, в чем ее суть?
4. Расскажите об основных механизмах и системах политической социализации.
5. Что такое политическое участие?
6. Перечислите мобильные и иммобильные формы политического участия.
7. Кто такой лидер и что такое лидерство? Перечислите основные функции лидера.
8. Что такое авторитет и какие виды авторитета вы знаете?

Рекомендуемая литература

1. *Вятр Е.* Социология политических отношений. — М.: Прогресс, 1979.

2. *Гозман Л. П., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов н/Д.: Феникс, 1996.

3. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики: Хрестоматия по политической психологии. — М.: Академический проект, 2001. Тема 4: Политическая психология личности.

4. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2002.

5. Рабочий класс в странах Западной Европы. — М.: Наука, 1982.

6. *Шестопал Е. Б.* Личность и политика. — М.: Мысль, 1988.

7. *AdelsonJ., Green B., O'Neil R.* Grouwth of idea of law in adolescence // Developmental Psychology. — № 1. — 1969. — P. 295–332.

8. *Easton D., Dennis J.* Children in the Political System. — N. Y.: McGraw—Hill, 1969.

9. *Greenstein F.* Personality and Politics. — Princeton: Univ. press, 1985.

10. Handbook of Political Socialization. Theory and Research // Ed. by Schwartz D. — N. Y.: W. W. Norton, 1977.

11. *Himmeweit H.* et. all. How Voiters Decide. — L.: Academic Press, 1981.

12. *Jennings K., Niemi R.* Generations and Politics. — Princeton: Univ. press, 1981.

Глава 5 Политическая психология лидерства

Краткое содержание

Ранние теории лидерства. Теории «героев» и «теории черт». Теории среды. Личностно-ситуационные теории. Теории взаимодействия—ожидания. «Гуманистические» теории. Теории обмена. Мотивационные теории.

Общие типологические подходы. Ранние типологии лидерства. Типология М. Вебера: «легальная», «традиционная» и «харизматическая» легитимность.

Основные политико-психологические типологии лидерства. Психопатологическая типология Г. Лассуэлла: «агитатор», «администратор», «теоретик». Типология политических типов Д. Рисмана: «безразличный», «морализатор», «внутренний наблюдатель». Типология «макиавеллистской личности»: «высокий Мак» и «низкий Мак». Типология президентов Дж. Барбера: активно-позитивный, активно-негативный, пассивно-позитивный и пассивно-негативный типы. Типология Д. Барнса: «трансформационное» и «трансдейственное» лидерство.

Отечественные типологии политического лидерства. Психиатрический подход. Клинико-психологический подход. Тестологический подход. Психо-семантический подход. Соционический подход.

Вожди и лидеры. Вождизм. Различия лидера и вождя. Матрица Ю. Е. Милованова.

Современные подходы к феномену лидерства. Три стиля лидерства: авторитарный, демократический и попустительский. Авторитарное лидерство. Типология ведомых. Интегративный подход Д. Катца. Обобщенная типология М. Германн: «дудочник в пестром костюме», «торговец», «марионетка», «пожарник». Культурологическая теория А. Вилдавского. Рыночная типология В. Джоунса.

Феномен лидерства занимает особое место в политической психологии в силу своей яркости и занимательности. Если для политической науки главной проблемой является власть, то для политической психологии — конкретное выражение этой власти в «человеческом факторе» политики. Это конкретное выражение имеет две ипостаси. С одной стороны, власть в политико-психологическом измерении — это способность властвующего субъекта («верхов») заставить себе подчиняться, то есть некоторая потенция лидера, политического института или режима. С другой стороны, власть — это готовность «низов» подчиняться «верхам». Так возникают две стороны одной медали: способность «верхов» и готовность «низов». Каков «удельный вес» каждого из этих компонентов, зависит от многих обстоятельств в каждом конкретном случае.

Феномен лидерства — наиболее изучаемая проблема политической психологии. Именно здесь накоплен основной массив исследований, концепций и попыток теоретического обобщения. При изучении этого раздела политической психологии наиболее продуктивно постоянное обращение к истории проблемы, углубленный исторический экскурс в проведенные ранее исследования. В исследованиях феномена лидерства пока еще нет «окончательного диагноза», который позволил бы кратко суммировать и обобщить достижения, отбросив заведомо неверные концепции.

Феномен лидерства — наиболее благодарная тема для политических психологов. Занятие ею обеспечивает интерес широкой публики и спрос самих политиков. То есть, одновременно, приносит редкое сочетание славы и денег. Все сказанное объясняет повышенное внимание, которое проявляется к данной проблеме. Учитывая это, рассмотрим накопленные научные данные максимально широко. Отметим, что каждый последующий подход не зачеркивал предыдущие, а надстраивался над ними. Так сложилось объемное, многомерное понимание феномена лидерства.

Ранние теории лидерства

Пропустим, по причине чистой описательности и отсутствия серьезного анализа, предысторию изучения феномена лидерства. Попытки его политико-психологического рассмотрения — достояние всей письменной истории человечества. Однако до конца XIX — начала XX веков основные подходы к проблеме носили сугубо описательный характер. Анализ стал достоянием XX века. Различные теории вплотную попытались объяснить природу лидерства и выявить факторы, влияющие на этот феномен. В обобщенном виде можно выделить несколько групп подобных теорий.

Теории «героев» и «теории черт». Теории данной группы — из самых древнейших. Кратко упомянем лишь некоторые их истоки. Как известно, значительная часть политико-психологических черт и особенностей детерминирована социокультурными обстоятельствами. Так, древние египтяне приписывали своему императору «божественные черты»: «властное высказывание» в устах, «понимание в сердце», но «язык его — усыпальница справедливости». Гомеровская Илиада раскрыла четыре необходимых, по мнению древних греков, качеств вождей:

справедливость (Агамемнон), мудрость (Нестор), хитрость (Одиссей) и доблесть (Ахилл). Перечни таких или похожих качеств встречаются в самых разных культурах. Правда, модели поведения лидеров и «наборы» лидерских «черт» со временем не раз менялись. Тем не менее, образы героев были, есть и всегда будут. Во всяком случае, пока сохраняются сторонники понимания истории как творения «героев», великих людей. Значит, будут множиться и списки «героических» черт.

В XX веке известные представители «героической» теории (Т. Карлайл, Е. Дженнингс, Дж. Дауд и др.) пытались изучать качества, «передающиеся по наследству» и «способствующие завлечению масс». Затем, вслед за «героической», уже «теория черт» попыталась дать ответ на вопрос, какими свойствами должен обладать лидер как особый субъект деятельности. Ее сторонники (Л. Бернард, В. Бинхам, О. Тэд, С. Килбоурн и др.) считали, что лидером человека делают определенные психологические качества и свойства («черты»). Лидер рассматривался ими через призму ряда факторов. Во-первых, к таким факторам относились его «способности» — умственные, вербальные и т. д. Во-вторых, «достижения» — образование и физическое развитие. В-третьих, «ответственность» — зависимость, инициатива, упорство, желание и т. д. В-четвертых, «участие» — активность, кооперация и т. д. В-пятых, «статус» — социально-экономическое положение, популярность. В-шестых, важными признавались «ситуативные черты» личности.

Выделим основные качества, которые сторонники этой теории считали необходимыми для лидера:

1) сильное стремление к ответственности и завершению дела;
2) энергия и упорство в достижении цели, рискованность и оригинальность в решении проблем;
3) инициативность;
4) самоуверенность;
5) способность влиять на поведение окружающих, структурировать социальные взаимоотношения;
6) желание принять на себя все последствия действий и решений;
7) способность противостоять фрустрации и распаду группы.

Можно по-разному относиться к подобным взглядам. Однако обратим внимание на любопытные результаты, которые принесло комплексное исследование лидерского поведения, проведенное в прикладных целях по заказу госдепартамента США в 1979 году. Оно показало, что наиболее важные черты современного политического лидера — это неформализованные организаторские навыки, избегание бюрократических подходов, терпимость к фрустрации, прямота суждений, способность выслушать чужое мнение, энергичность, ресурс роста и юмор. Согласимся, что годы идут, а качества, приписываемые лидеру, остаются неизменными. При этом забавно, что интеллектуальные способности до сих пор не считаются обязательными для лидера.

В разработку «теории черт» внес свой вклад М. Вебер. Он считал: «три качества являются для политика решающими: страсть, чувство ответственности и глазомер...

Страсть в смысле ориентации на существо дела, страстной самоотдачи делу... Глазомер, способный с внутренней собранностью и спокойствием поддаться воздействию реальностей... требуется дистанция по отношению к вещам и людям... Проблема состоит в том, чтобы втиснуть в одну и ту же душу и жаркую страсть, и холодный глазомер»[1].

При всей своей занимательности, теории «героев» и «черт» мало продуктивны в научном отношении. Они позволяют красиво описывать яркий феномен, но не приближают проникновение в его суть. Несмотря на общее признание этого, теории такого рода продолжают множить число своих сторонников, создавать все новые списки необходимых лидерских качеств. В определенной мере, это инерция прежних, описательных подходов. Научное изучение феномена лидерства пошло дальше.

Теории среды. Основное положение группы теорий, объединяемых под этим названием, гласит: лидерство является функцией окружения, т. е. определенных времени, места и обстоятельств, в том числе культурных. Этот подход игнорировал индивидуальные различия людей, объясняя их поведение исключительно требованиями среды. Так, согласно Е. Богардусу, тип лидерства в группе прежде всего зависит от природы группы и проблем, которые ей предстоит решать.

В. Хоккинг предполагал, что лидерство — функция группы, которая передается лидеру, только когда группа желает следовать выдвинутой им программе. В этой связи Х. Персон выдвинул две гипотезы: 1) каждая ситуация определяет как качества лидера, так и самого лидера; 2) качества индивида, которые определяются ситуацией как лидерские качества, являются результатом предыдущих лидерских ситуаций. Не вызывая отторжения, такие выводы, однако, также мало чего проясняли.

В свое время Дж. Шнейдер с удивлением обнаружил, что количество генералов в Англии в разные времена было прямо пропорционально количеству военных конфликтов, в которых участвовала страна. Это стало наиболее яркой иллюстрацией справедливости теорий среды. Для оценки их сути воспользуемся высказыванием А. Мэрфи: ситуация вызывает лидера, который и должен стать инструментом разрешения проблемы. То есть ситуация ситуацией, но и сам лидер что-то значит.

Личностно-ситуационные теории. Эта группа теорий является как бы симбиозом двух предыдущих. В ее рамках одновременно рассматриваются как психологические черты лидера, так и условия, в которых происходит процесс лидерства. В частности, по мнению С. Казе, лидерство генерируется тремя основными факторами: личностными качествами лидера, группой его последователей и сложившейся ситуацией или «событием» (например, проблемой, которую решает группа).

Р. Стогдилл и С. Шартл предложили описывать лидерство через понятия «статус», «взаимодействие», «сознание» и «поведение» индивидов по отношению к другим членам организованной группы. Следовательно, лидерство рассматривается скорее как система отношений людей, а не как характеристика изолированного индивида.

---

[1] *Вебéр М.* Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990. — С. 690–691.

Х. Герт и С. Миллз считали, что для понимания феномена лидерства надо уделять специальное внимание таким факторам, как черты и мотивы лидера, его общественный имидж, мотивы его последователей, черты лидерской роли, а также учитывать «институциональный контекст» и «ситуацию».

Таким образом, в разных вариантах теории данной группы пытались расширить достоинства предыдущих подходов. Однако достичь желаемого удалось не во всем.

Теории взаимодействия-ожидания. Согласно взглядам Дж. Хоманса и Дж. Хемфилда, теория лидерства должна рассматривать три основные переменные: действие, взаимодействие и настроения. Это предполагает, что усиление взаимодействия и участие в совместной деятельности связано с усилением чувства взаимной симпатии, а также с внесением большей определенности в групповые нормы. Лидер в этой теории определяется как, прежде всего, инициатор взаимодействия.

Например, теория «усиления ожиданий» Р. Стогдилла основана на простом утверждении. У членов группы, считал он, в процессе взаимодействия усиливаются ожидания того, что каждый из них будет продолжать действовать соответствующим образом. Роль индивида определяется взаимными ожиданиями, экспектациями, и, если его действия совпадают с ожиданиями группы, ему будет разрешено к ней присоединиться, т. е. его допустят («примут») в группу. Лидерский потенциал человека зависит от его способности инициировать нужные взаимодействия и ожидания.

Согласно теории «целевого поведения» (*path—goal theory*) М. Эванса, степень проявления внимания лидером определяет осознание последователями будущего поощрения, а степень инициирования структуры лидером определяет осознание подчиненными того, какое именно поведение будет поощрено. Близкая к ней «мотивационная теория» (Р. Хау, Б. Басс) понимала лидерство как попытку изменения поведения членов группы через изменение их мотивации. Ф. Фидлер считал, что «лидерское поведение» зависит от требований конкретной ситуации. Например, «ориентированный на работу» лидер будет эффективным в крайних ситуациях (слишком легкая или слишком тяжелая работа). Лидер же, ориентированный «на взаимоотношения», обычно эффективен при решении «умеренных», как бы «промежуточных» проблем.

«Гуманистические» теории. Группа теорий, получивших название «гуманистические», во главу угла ставила развитие эффективной организации. По мнению представителей этого подхода, человек по самой своей природе — «существо мотивированное», а организация по своей природе всегда структурирована и контролируема. Главной функцией лидерства является модификация организации с целью обеспечения свободы индивидов для реализации их мотивационного потенциала и удовлетворения своих нужд — однако, при одновременном достижении целей организации.

Д. Мак-Грегор разработал две теории организующего лидерства. Первая, так называемая теория X, основана на предположении, что индивиды обычно пассивны, противостоят нуждам организации и, следовательно, их необходимо направлять и «мотивировать». Вторая, теория Y, основана на предположении, что люди уже обладают мотивацией и стремятся к ответственности, поэтому необходимо

так их организовывать и направлять, чтобы они одновременно реализовывали и свои цели, и цели организации. Две эти теории отражали, по сути, два этапа развития организации.

С. Аргирис также указывал на наличие конфликта между организацией и индивидом. По его мнению, природа организации предполагает структурирование ролей ее членов и контроль над исполнением ими своих обязательств. В природе человека заложено стремление к самореализации через проявление инициативы и ответственности. Значит, эффективное лидерство должно принимать это во внимание и опираться, прежде всего, на эти качества.

Р. Ликерт считал, что лидерство — процесс относительный, и лидер должен принимать во внимание ожидания, ценности, межличностные навыки подчиненных. Лидер должен дать подчиненным понять, что организационный процесс направлен на их пользу, так как обеспечивает им свободу для ответственного и инициативного принятия решений.

В рамках данной теории Р. Блайк и Дж. Моутон сумели изобразить лидерство графически: по оси абсцисс — забота об индивидах, по оси ординат — забота о результате. Чем выше значения этих координат, тем больше развиты отношения доверия и уважения в организации.

В целом же, отметив условную «гуманистичность» данных теорий, сделаем вывод: это был все-таки шаг вперед по сравнению с предшественниками. Гуманистический подход опирается на углубленный анализ личностно-психологических корней феномена лидерства.

Теории обмена. Представители данной теории (Дж. Хоманс, Дж. Марч, Х. Саймон, Х. Келли и др.) исходят из того, что общественные отношения представляют собой форму особого обмена, в ходе которого члены группы вносят определенный не только реальный, производительный, но и сугубо психологический вклад, за что получают некий психологический «доход». Взаимодействие продолжается до тех пор, пока все участники находят такой обмен взаимовыгодным. Т. Джакобс сформулировал свой вариант теории обмена следующим образом: группа предоставляет лидеру статус и уважение в обмен на его необычные способности к достижению цели. Процесс обмена сложно организован, он включает многочисленные системы «кредитования» и сложные «выплаты».

Данная группа теорий, будучи суперрационалистичной, отражает, безусловно, лишь одну из сторон феномена лидерства. Однако ее влияние на современную политическую психологию значительно. Обобщенно говоря, вся история изучения феномена лидерства привела к тому, что воцарились два суперподхода: рационалистический и гуманистический.

Мотивационные теории. Согласно В. Стоуну, мотив — это своеобразная выученная «навязчивая идея», основанная на внутренней потребности компетентно обращаться с окружающей средой. Независимо от первоначальной потребности (власть, престиж, самовыражение), мотивация зависит от осознаваемых человеком возможностей. Естественно, слишком сильная мотивация может исказить восприятие. Например, слишком сильно мотивированный кандидат, объективно имеющий мало шансов на успех, может слепо верить в свою победу на выборах. Однако, чаще всего, индивид выставляет свою кандидатуру, когда он осознает, что у него

есть вероятность победить, достаточно навыков и серьезная поддержка. Как заметил Д. Шлезингер, «амбиции часто развиваются в специфической ситуации как ответная реакция на возможности, открывающиеся политику». «Теория амбиций» предполагает рациональную оценку ситуации. Дж. Штерн предложил следующую формулу мотивации:

мотивация = f (мотив × ожидание × стимул).

Это означает, что амбиции кандидата представляют собой функцию от трех переменных. Во-первых, от его личных мотивов (власть, успех, уважение). Во-вторых, от его ожиданий относительно занятия должности. В-третьих, от «ценности приза». Ожидания индивида определяются его отношением к политической системе, будущими возможностями как политика, оценкой собственных способностей и вероятной поддержкой. Другими словами, три вещи — будущий престиж, власть и зарплата — определяют амбиции политика.

Мотивация, по Дж. Аткинсону, подразделяется на два типа: мотивация успеха (МУ) — и мотивация избежания неудачи (МН). На языке формул можно записать:

МУ = f (МУ × ОУ × СУ),
МН = f (МН × ОН × СН).

То есть уровень удовлетворения в случае успеха и степень унижения в случае поражения зависят от субъективных ожиданий индивида относительно возможных последствий как того, так и другого. В случае, если в мотивационной модели индивида МН превышает МУ, индивид выбирает либо ситуацию со стопроцентным успехом, либо очень рискованные предприятия (для легкого оправдания своего провала). Если МН равна МУ, то результативная мотивация равна нулю, она практически отсутствует. И наконец, чем больше МУ по сравнению с МН, тем выше субъективная вероятность успеха, так как относительная сила мотивации влияет на эту вероятность и смещает ее вверх. Беспокойство относительно провала тем сильнее, чем меньше возможность успеха приближается к границе 50/50.

Итак, для лидерства важен мотив плюс возможность его реализации, так как мотив без такой возможности равен движению без направления. Известный сторонник гуманистической психологии А. Маслоу в своей теории иерархических потребностей утверждал, что корни лидерства возникают в процессе трансформации человеческих желаний (мотивы, исходящие из чувств) в потребности, социальные стремления, коллективные ожидания и политические требования, т. е. в мотивы, зависящие от среды. В иерархии потребностей на низшем уровне находятся физиологические потребности, на среднем — обеспечение безопасности, на высшем уровне — аффективные потребности. Фрустрация низших потребностей увеличивает мотивацию для их удовлетворения. Задача лидера — предотвращение фрустрации, апатии, неврозов и других форм «общественных расстройств» через трансформацию потребностей граждан в социально-продуктивном направлении. Лидеры как бы конвертируют надежды и стремления в санкционированные ожидания. Цепочка контролируемого лидером состояния ведомых такова:

желания и потребности⇒надежды и ожидания⇒требования⇒политические действия.

Что касается самого лидера, то А. Маслоу различал у него два типа властных потребностей: 1) потребность в силе, достижениях, автономности и свободе; 2) потребность в доминировании, репутации, престиже, успехе, статусе и т. д. Большинство исследователей придерживаются мнения, что основным властным мотивом является стремление удовлетворить одну потребность — в доминировании. Д. Бернс считает, что главный элемент политических амбиций — потребность в уважении (одновременно, в высокой самооценке и высокой оценке других). Все «великие люди» демонстрировали наличие этой потребности. Наглядным примером является лидер с ущербной самооценкой (В. Вильсон, по З. Фрейду). По мнению Д. Бернса, стремление к уважению — это не патология, а лишь повышенная потребность в самоактуализации. Самоактуализаторы — это и есть потенциальные лидеры.

Так выглядят семь основных подходов к проблеме лидерства, составивших первоначальный фундамент ее научного изучения. Только по мере формирования этой опоры возможным оказался следующий шаг: попытка создания типологий и выделения типов лидеров.

Общие типологические подходы

В науке известно множество попыток выделить какие-то типы и построить какие-либо типологии лидерства. Для начала рассмотрим основные типологии первой половины XX в. Именно они заложили основу современных классификаций как самих лидеров, так и стилей лидерства, и феномена лидерства в целом.

Ранние типологии лидерства. Одним из первых организационно-«рабочую» типологию построил Е. Богардус. Он выделил четыре типа лидеров: 1) автократический (в сильной организации), 2) демократический (представитель интересов группы), 3) исполнительный (в состоянии выполнить какую-либо работу), 4) рефлексивно-интеллектуальный (неспособный руководить масштабной группой).

Чуть позже, Ф. Бартлетт построил «позиционную» типологию и классифицировал лидеров несколько по-другому. Он выделял три типа лидеров: 1) институциональный тип (лидер вследствие престижа занимаемой позиции); 2) доминирующий (получает и сохраняет свою позицию с помощью силы и влияния); 3) убеждающий (оказывает влияние на настроения подчиненных и побуждает их к действиям).

Затем С. Кичело выделил особый тип «лидера без офиса» и назвал его «пророком». Опираясь на опыт истории, он считал, пророки выходят на авансцену истории в смутные времена и, вызывая поддержку ведомых, становятся символами инициированного ими самими движения.

Ф. Редл считал, что институциональные и эмоциональные групповые процессы могут происходить только вокруг девяти типов личности. В его терминологии, это «патриарх», «лидер», «тиран», «объект любви», «объект агрессии», «организатор», «искуситель», «герой» и «пример для подражания» (причем как позитивный, так и негативный).

Дж. Гетцель и Е. Губа подразделяли: 1) «законодательное (*nomothetic*) лидерство», когда роли и ожидания определяют нормативные измерения деятельности

ИМЕНА



Вебер (Weber) Макс (1864–1920) — немецкий социолог, философ, историк Закончил Гейдельбергский университет, где изучал юриспруденцию. С 1894 года — профессор в университете во Фрайбурге, с 1896 года — в Гейдельберге. С 1904 года — редактор немецкого социологического журнала «Архив социальной науки и социальной политики». С 1919 года — профессор Мюнхенского университета Основоположник теории социальной стратификации. Основные труды· «Римская аграрная история и ее значение для государственного и частного права» (1891), «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), «Хозяйственная этика мировых религий» (1919), «Политика как призвание и профессия» (1919), «Хозяйство и общество» (1921) Стержнем взглядов М Вебера была мысль о рациональности как определяющей черте современной европейской культуры. Рациональность противостоит традиционному и харизматическому способам организации общественных отношений Наиболее яркие проявления рациональности в экономике — изобретение двойной бухгалтерии, стимулировавшей развитие капиталистической организации производства, в политике — утверждение институтов формального права, парламентаризма и современной бюрократической администрации; в этике — честность отношений, в особенности между кредитором и должником, и т д Считал, что европейский капитализм обязан происхождением протестантскому религиозно-этическому комплексу, обеспечивающему воспитание трудолюбия, бережливости, честности, расчетливости. В политической социологии уделял большое внимание анализу конфликтов интересов различных группировок правящего класса статусных и престижных групп Главный конфликт политической жизни видел в борьбе между политическими партиями и бюрократическим аппаратом Сторонники Вебера считают, что он опроверг материалистическое понимание истории и доказал приоритет этических и религиозных факторов в истории Другие исходят из возможности дополнить марксизм веберианством

в общественных системах, 2) «идеографическое лидерство», при котором потребности и предрасположенности индивидов определяют личностные измерения групповой деятельности, и 3) «синтетическое лидерство», примиряющее конфликтующие стороны.

В Белл, Р. Хилл и С. Миллз в своей типологии влияния рассматривали четыре типа лидеров: 1) «формальный» (на официальных постах), 2) «известный» (считается влиятельным в обществе), 3) «влиятельный» (реально оказывающий влияние) и 4) «общественный» (активно участвующий в самодеятельных организациях).

М. Конвей наблюдал лидеров толпы и выделил в ней три основные лидерские роли. Во-первых, это «вожак» (стремящийся «пасти» толпу, находящуюся в гипнотическом экстазе, и вести ее за собой по избранной им дороге — например, Наполеон). Во-вторых, это «представитель толпы» (выражает известные устоявшиеся «правильные» мнения народа — например, Т. Рузвельт). В-третьих, «толкователь мнений» (стремится артикулировать то, что смутно чувствует толпа, ее скрытые страхи и переживания).

Однако все эти попытки создания типологий и выделения типов лидеров были как бы подготовительной работой. Обобщая имевшиеся наблюдения, создавая

логические конструкции, все эти исследователи, по сути, лишь подготовили почву для более масштабных обобщений.

Типология М. Вебера. Такие обобщения были осуществлены в рамках типологии политических лидеров М. Вебера. Она достаточно широко известна в нашем обществознании, поэтому остановимся лишь на трех идеальных типах лидерской легитимности, выделявшихся Вебером.

«Легальная легитимность». Она имеет рациональную основу, которая проявляется в вере в легальность нормативных правил и в право лидера, получившего свое место благодаря соблюдению этих правил. При такой легитимности подчинение является следствием легально установленного обезличенного порядка и не выходит за формальные рамки власти организации. Это власть поста, «кресла», которое занимает человек. Это «бюрократический» тип и, соответственно, стиль лидерства. Люди подчиняются бюрократу потому, что чувствуют себя бессильными перед огромным числом атрибутов власти, которыми он окружает себя.

«Традиционная легитимность». Ее основа предполагает укоренившуюся веру в святость древних традиций и «привычную» легитимность статуса традиционных правителей. Подчинение в этом случае является проявлением личной преданности и определяется рамками привычных обязанностей. Это «традиционный» тип и, соответственно, стиль лидерства. Это власть монарха, получающего ее по традиции, как бы автоматически, независимо от собственных качеств и проводимой им политики. Люди подчиняются монарху или любому другому традиционному лидеру потому, что так принято. Они не могут идти наперекор традиции.

«Харизматическая легитимность». Ее аффективная основа ведет к специфической преданности харизматическому лидеру. Она основана на вере в исключительную святость, героизм и образцовый характер лидера, обладающего исключительными качествами и достоинствами. Люди верят в то, что он олицетворяет нормативные образцы и отстаивает идеальный порядок. «Харизма» — это стяг, знамя, хоругвь, которые несет человек, олицетворяющий мечту, идеал и возглавляющий какое-то массовое шествие людей. Подчинение такому лидеру основывается на личном доверии и определяется рамками представления индивида о харизме. Подчиняясь, люди идут не столько за человеком, сколько за харизмой, которая дает ему влияние и авторитет. Власть харизматического лидера — это власть символа и, одновременно, того момента, когда этот символ поднят над толпой. Это власть человека яркого, но эта яркость идет не столько от человека, сколько от следующих за ним масс, наделяющих своей любовью и его, и поднятое им знамя. Такая власть фанатична, но ситуативна: изменится ситуация, наступит иной момент, и такой лидер может быстро поблекнуть, утратив свое влияние.

Обычно принято выделять две главные составляющие харизмы. Во-первых, это ее удаленность от подчиненных. Влияние харизматического лидера возрастает пропорционально дистанции от ведомых. Во-вторых, это наличие чего-то необычного, что порождает эмоциональное возбуждение последователей. Подчеркнем: к харизматическому лидеру не бывает равнодушного отношения: его либо любят, либо ненавидят. Со времен М. Вебера, разделяются три основных варианта харизмы: 1) харизма как символическое решение своих внутренних проблем через их проекцию на харизму и харизматического лидера; 2) харизма как защита

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Харизма. «Харизма (греч. *karisma* — «милость, благодать, божественный дар»), исключительная одаренность; наделенность какого-либо лица (харизматического лидера — пророка, проповедника, политического деятеля), действия, института или символа особыми качествами исключительности, сверхъестественности, непогрешимости или святости в глазах более или менее широкого круга приверженцев или последователей. Термин впервые применен в социологических концепциях Э. Трельча и М. Вебера».

(Философский энциклопедический словарь. — М., 1983. — С. 755.)

от чужой власти через санкционированную такой харизмой агрессию под руководством (во имя, именем) харизматического лидера; 3) харизма как приписывание лидеру атрибутов, способствующих удовлетворению своих интересов.

Таким образом, даже из краткого обзора видно: в первой половине XX века лидеров классифицировали одновременно как по выполняемой функции (представитель, исполнитель), так и по стилю лидерства (доминирующий — демократический). Более современные теории, в основном, изучают авторитарный и демократический стили, чаще называя их по-другому: «ориентированный на задачу» и «ориентированный на личность».

Основные политико-психологические типологии лидерства

Психопатологическая типология Г. Лассуэлла. Согласно данной типологии, в зависимости от функции, которую выполняет или стремится выполнять политический лидер, различаются типы «агитатора», «администратора» и «теоретика», а также их различные комбинации. Г. Лассуэлл рассматривал направление движения бессознательных факторов в критических ситуациях карьеры каждого из этих типов, а также их роль в становлении определенных «политических типов».

«Агитатор». Основная функция «агитаторов» — распространение своих взглядов и общение с гражданами. Они высоко ценят риторику, вербальные формулы, жесты и их частое, ритуализированное повторение. Такие люди живут ради того, чтобы быть замеченными, чтобы провоцировать и унижать оппонентов, а чисто администраторские функции обычно вызывают у них фрустрацию. Это недисциплинированные и, часто, сварливые политики. Одновременно, это люди с ярко выраженным энтузиазмом, которые возбуждают публику призывами, многократными заклинаниями и подчас даже бранью. Им важно вызвать эмоциональный отклик аудитории.

С психоаналитической точки зрения, считал Г. Лассуэлл, «агитаторы» являются выраженными «нарциссами» (хотя их нарциссизм примитивен). Их либидо нацелено на собственное Я и Я-подобные объекты. Это ведет к появлению гомосексуальных наклонностей, которые проецируются на абстрактные объекты. В прошлом «агитаторы» — образцовые дети, застенчиво подавлявшие негативные эмоции. Такой «репрессированный садизм», не находя выхода в близком окружении, переносится на общество. Жажда самовыражения в устной либо письменной

форме (отсюда одна из классификаций «агитаторов»: «ораторы»-«плагиаторы» и банальные графоманы) становится способом удовлетворения внутренних эмоциональных потребностей. Так, «ораторы» обычно отличаются подавлением негативных эмоций и частым плутовством в детстве.

«Администратор». В отличие от «агитаторов», «администраторы» проектируют свои аффекты на менее отдаленные и не столь абстрактные объекты, как «все общество». Они стремятся к манипуляции определенной группой, демонстрируя беспристрастный и безличностный интерес к задачам организации. Им чужды абстракции, так как они не нуждались в них ранее при разрешении своих эмоциональных проблем. Их нельзя назвать неаффективными — просто они более хладнокровны и аффективно сбалансированы.

Г. Лассуэлл выделял два подтипа «администраторов». Первый подтип характеризуется выраженной энергией и воображением, что внешне приближает его к «агитаторам». Однако в центре их внимания находятся определенные индивиды, они переносят свои аффекты на менее общие объекты и не стремятся «вывести из себя» большое количество граждан. Они привязаны к своему окружению и пытаются координировать его действия. Неспособность к достижению абстрактных объектов является следствием их чрезмерной занятости конкретными индивидами в кругу семьи и, часто, трудностями в определении там роли своего «Я».

Второй подтип представляет собой чрезмерно щепетильного и «совестливого» лидера, чья любовь к рутине и деталям, страсть к точности, одновременно, сохраняют целостность и развивают отчуждение окружения. «Администраторы» этого типа не испытывали серьезных потрясений в процессе развития личности, не имели сверхрепрессированных эмоций. Они либо сублимировали их, либо свободно выражали в кругу семьи. Щепетильность лидеров такого типа — не что иное, как попытка продемонстрировать свою силу.

«Теоретик». «Теоретиков» (экспертов и идеологов) обычно привлекают отдаленные и высоко рационализированные цели. В отличие от «агитатора», избирающего для атаки близкие цели, «теоретики» стремятся к абстракции и грандиозности. Рассмотрение различных идей часто является для «теоретиков» самоцелью, что несколько отдаляет их от ведомых. Абстракции необходимы «теоретику» для разрешения собственных эмоциональных проблем. В отличие от «администраторов», теоретики очень страдают при отсутствии аффектов, так как пережили много фрустраций в процессе своего развития. Поэтому повышенная интеллектуализация — это своеобразный ответ теоретиков на нерешенные когда-то собственные эмоциональные проблемы.

Согласно Г. Лассуэллу, на политическое развитие оказывает влияние характер политика. Он выделял два основных типа характера: «принудительный» и «драматизирующий», а также особый подтип — «беспристрастный». Для индивида с «принудительным» характером свойственны жесткие отношения, однообразие, монотонность самоподачи, десубъективизация ситуации, отрицание новизны и другие качества «бюрократа» — администратора. Его полной противоположностью является «драматизирующий» характер, склонный к самолюбованию, провокациям, флирту и т. п. (в ход идут любые средства для завоевания других). Это — основа для развития «теоретика» как политического типа. Индивиды с «беспристрастным»

характером, отличающиеся отсутствием ярких эмоциональных состояний, могут превратиться, по Г. Лассуэллу, как в прекрасных судей, дипломатов и т. д., так и, к сожалению, в отъявленных негодяев.

Типология политических типов Д. Рисмана. Д. Рисман различал три типа обществ и, соответственно, три типа социальных характеров. По его мнению, характер определяется обществом. Трем социальным характерам соответствуют три типа политических личностей.

«Безразличный». Традиционному обществу соответствует «безразличный тип». Это человек, у которого либо нет никакого отношения к политике, либо же его низкая мобильность, отсутствие внятных ориентаций или что-то еще заставляет остерегаться политики как таковой. Типичный взгляд «безразличных»: политикой должен заниматься кто-то другой. Они не стремятся к власти, не чувствуют личной ответственности за политику и редко переживают ощущение вины или фрустрации из-за политики. Эти люди сохранили особый иммунитет, своего рода девственность в политике.

«Морализатор». По Д. Рисману, его основа — «вовнутрь направленный характер». Это лидер, нарушающий общепринятые правила подавления эмоций. Его поведение характеризуется сильными аффектами и низкой компетенцией. Это либо идеалист со склонностью к самосовершенствованию, стремящийся к совершенству и людей, и институтов, или же пессимист, нацеленный не на достижение лучшего, а на предотвращение худшего. Д. Рисман различал два типа «морализаторов»: «негодующих» и «энтузиастов». В обоих случаях, политические эмоции «морализаторов» перевешивают политический ум, однако эмоции «негодующего» намного мрачнее «энтузиаста». Чрезмерный энтузиазм «морализатора» препятствует эффективной работе, а слишком сильные эмоции — правильному восприятию ситуации. Это приводит к зашоренному («тоннельному») видению мира.

«Внутренний наблюдатель» (inside—dopester, «направленный на других»). Это либо совершенно неэмоциональный, либо контролирующий свои эмоции человек, использующий политику для развлечения и выгоды. Его не интересуют определенные вопросы и конкретные цели. Он больше занят манипулированием других. Типичная для него точка зрения: «если я ничего не могу сделать для изменения политики, мне остается только понимать ее». Это реалист, который стремится быть «внутри политики», и если он не может изменить политиков, то стремится манипулировать ими. При этом он старается быть похожим на них, так как не хочет, чтобы его принимали за плохо информированного политического изгоя.

Три описанных социальных характера и обладающие ими типы лидеров являются так называемыми «приспособленными» типами. Это — «нормальные» лидеры, характер которых приспосабливается к социальным требованиям. Другими словами, их характер и общество находятся в гармонии. Однако существуют и отклонения характера (но не поведения) от социальных требований. Тогда говорят о «аномическом» (плохо приспособленном) или «автономном» характерах. Д. Рисман считал, что «автономный человек» свободен в выборе своих политических предпочтений, так как его сознание не детерминировано ничьими взглядами. Такие люди могут подчиняться нормам поведения в обществе (как и «аномичные» типы), однако свободны в решении о необходимости такого подчинения.

По Д. Рисману, «автономный характер» — это идеал, который, к сожалению, практически недостижим.

Типология «макиавеллистской личности». По аналогии с F-шкалой (шкалой фашизации), созданной Т. Адорно для выявления авторитарной личности, Р. Кристи и Ф. Гайс построили М-шкалу макиавеллистской личности — по сути, личности человека-манипулятора. Базовая модель такой личности основана на идеях, высказывавшихся еще Н. Макиавелли в трактате «Государь». В результате конкретных исследований были выделены два типа «макиавеллистской личности»: с высоким Мак-коэффициентом и с низким Мак-коэффициентом. Отметим, что эти коэффициенты носят независимый характер — в частности, они не зависят от IQ (коэффициента умственного развития).

«Высокий Мак» отличает «синдром хладнокровия». Данный тип личности оказывает сопротивление социальному влиянию. Ему свойственна ориентация на понимание со стороны других людей, инициирование создания новых структур и контроль над ними.

«Низкий Мак» характеризуется «чрезмерной доверчивостью». Данный тип восприимчив к социальному влиянию. Для него характерны ориентация на личность, принятие других людей и следование внешним структурам.

Эксперименты показали, что в непосредственном общении «низкие Маки» очень эмоциональны и быстро увлекаются, а «высокие Маки» сохраняют спокойствие и собранность. «Высокие Маки» эффективнее в ситуациях, требующих когнитивной импровизации. «Низкие Маки» намного эффективнее в ситуациях с четко определенными правилами игры. В обобщенном виде, люди с высоким Мак-коэффициентом характеризуются следующими качествами: спокойствие и отсутствие эмоциональности, ориентация на цель, стремление достигать цели в конкурентной борьбе с другими, холодная рациональность и инициатива. «Высокий Мак» остается невозмутимым, невзирая на эмоции окружающих, собственные желания, давление со стороны. Черты личности «высокого Мака» определяет внутренний психологический процесс — прежде всего, фокусирование на точных когнитивных характеристиках ситуации и концентрация действий для достижения победы. Людям с низким Мак-коэффициентом свойственны иные качества. Для них типична персонализация каждой ситуации, ориентация на индивида, а не на абстрактные цели, частое вмешательство эмоций в рациональную оценку ситуации, зависимость от эмоций и от давления со стороны.

В итоге, именно «высокие Маки» обычно являются лидерами. Они в состоянии убедить последователей и направить их действия в то русло, которое необходимо для достижения поставленных целей.

Типология президентов Дж. Барбера. На основе исторических и биографических материалов, Дж. Барбер рассмотрел психологическую структуру личности американских президентов. В его трактовке личность президента состоит из трех основных элементов: индивидуальный стиль лидерства (привычный способ исполнения политических ролей), взгляд на мир (первичные политически релевантные верования, концепция социальной причинности, человеческой природы и основного нравственного конфликта — призма, через которую президент видит мир) и характер (жизненная ориентация). Однако, помимо этого, на личность

президента влияют как минимум два аспекта политической ситуации: характер властных отношений (система власти) и так называемый «климат ожиданий» (основные нужды и требования граждан, обращенные к президенту). Дж. Барбер выделял три типа ожиданий. Во-первых, люди нуждаются в уверенности, что все будет хорошо, и президент обо всем позаботится. Во-вторых, людям нужно ощущение прогресса и динамики. В-третьих, им необходима президентская легитимность.

Положив в основу своей концепции такие параметры, как индивидуальный стиль лидерства, личностный взгляд на мир, характер, особенности властных отношений и «климат ожиданий», Дж. Барбер различал два основных функциональных измерения: а) активность-пассивность; б) позитивность-негативность. Относительно объективный параметр активности определялся ответом на вопрос, сколько энергии тратит президент на своем посту. Например, Л. Джонсон «был похож на человеческий циклон, который, казалось, никогда не отдыхал», К. Кулидж, наоборот, спал по 11 часов в сутки. Второе, субъективное измерение определяло отношение президента к политической жизни, его личное удовлетворение своей деятельностью. Сопоставление этих параметров создает матрицу и дает четыре типа президентского характера.

	Активный	**Пассивный**
Позитивный	**Цель:** достижение результата (T. Jefferson, F. D. Roosevelt, H. S. Truman, J. F. Kennedy)	**Цель:** получение любви окружающих (J. Madison, W. Taft, W. G. Harding)
Негативный	**Цель:** получение и удержание власти (J. Adams, W. Wilson, H. Hoover, L. B. Johnson, R. M. Nixon)	**Цель:** подчеркивание своей гражданской доблести (G. Washington, C. Coolidge, D. D. Eisenhower)

Рис. 5.1. Четыре типа «президентского характера»
(По: *Barber J. D.* The Presidential character: Predicting perfomance in the White House. — N. Y.: Harper, 1972. — P. 10)

Остановимся подробнее на этих четырех типах.

Активный-позитивный тип отличается не только большой активностью, но и личным удовлетворением, которое отражает высокую самооценку, а также успех в отношениях с окружающей действительностью. Этот тип демонстрирует ориентацию на продуктивность как высшую ценность и способность адаптировать свой стиль под «играющую музыку». Такой президент видит себя в постоянном развитии, которое необходимо для достижения определенных целей. Президент этого типа «тянется к своему образу Я, а не плетется за ним». Он явный рационалист. Именно поэтому часто недооценивает роль иррациональных факторов в политике.

Активный-негативный тип характеризуется противоречием между интенсивными попытками и относительно низким эмоциональным вознаграждением за них. Создается впечатление, что такой человек бежит от тревожности и пытается заменить, вытеснить ее тяжелой работой. Он кажется амбициозным и стремящимся

к власти. Он агрессивен по отношению к окружающей действительности, и ему трудно подавлять свои агрессивные чувства. Его образ самого себя неопределенен и непоследователен.

Пассивный-позитивный тип обладает послушным, направленным вовне характером. Этот президент занят поиском любви в качестве награды за соглашательство и кооперацию. Достаточно очевидно противоречие между низкой самооценкой и кажущимся оптимизмом. Такой характер помогает смягчить остроту проводимой политики, однако хрупкость надежд политика и зависимость от поддержки окружающих нередко ведут его самого к разочарованию в политике.

Пассивный-негативный тип не отличается ни эффективной деятельностью, ни особым наслаждением ею. Чувство долга компенсирует ему низкую самооценку и толкает в политику. Этот тип может быть хорошо адаптирован к различным неполитическим ролям. Однако у таких президентов нет ни гибкости, ни опыта для эффективного политического лидерства. Обычно им свойственна тенденция к уходу, бегству от конфликта и неопределенности.

Типология Д. Барнса. В качестве критерия своей типологии лидерства Д. Барнс брал взаимоотношения лидеров и ведомых, то есть людей с различным властным потенциалом и разной мотивацией. Он различал два типа взаимодействия между ними и, соответственно, два основных типа лидерства: «трансформационное» и «трансдейственное».

«Трансформационное лидерство» возникает тогда, когда индивиды в процессе взаимодействия как бы поднимают друг друга на более высокий мотивационный уровень. Это отражается как в поведении, так и в этических ожиданиях лидера и ведомых. Это динамичное лидерство, в ходе которого лидер формирует мотивы, ценности и цели ведомых. Они же, в свою очередь, в ответ начинают действовать все активнее и эффективнее. Лидеры такого типа осуществляют образовательную функцию, формируя и изменяя мотивы, ценности и цели подчиненных.

Процесс «трансформационного лидерства» предполагает, что, независимо от возможного первоначального различия интересов, индивиды реально или потенциально объединяются для достижения некой высшей цели, реализация которой требует серьезного изменения и интересов, и поведения как лидера, так и ведомых.

Д. Барнс различал четыре вида трансформационного лидерства.

1. *Интеллектуальное лидерство* — своеобразный аналитико-нормативный ответ на насущные нужды общества. Это лидерство может генерироваться только внутри общества. Катализатором, который конвертирует обобщенные нужды в специфические интеллектуальные идеалы, является социально-политический конфликт. Примеры таких лидеров: Робеспьер, Дж. Мэдисон, В. Вильсон, Ф. Рузвельт.
2. *Реформаторское лидерство* — это трансформационное по духу и отчасти «трансдейственное» лидерство по процессу и результату. Это достаточно неблагодарное лидерство, так как типичные реформаторы, в целом, обычно принимают существующие социально-политические структуры и отталкиваются от них. Как правило, это ведет к компромиссному и инерционному реформированию уже существующих институтов. В конечном

итоге, в принципе, «коренные изменения совершаются политиками, чьи политические амбиции преграждаются реформами».

3. *Революционное лидерство.* Не будем описывать общеизвестные функции и цели лидеров-революционеров — остановимся на политико-психологических характеристиках. Это абсолютная преданность делу, сильное чувство призвания, обращение к нуждам и ожиданиям масс, драматичный конфликт, наличие идеала переустройства общества в лидерском варианте (что и как надо делать), «черно-белое» видение мира (вера в ангелов, дьяволов и Спасение) и т. д. Д. Барнс считал, что для революции необходим «пророк», а также институциональная поддержка и коллективное лидерство.
4. *Героическое лидерство* у Д. Барнса практически тождественно харизматическому лидерству по М. Веберу. Оно отличается особой верой в личность лидера, независимо от его качеств, опыта и конкретных взглядов. Для него типичны уверенность в способности лидера преодолевать препятствия и разрешать кризисы, готовность делегировать ему власть в кризисное время, прямая массовая поддержка (аплодисменты, письма и т. п.) и отсутствие конфликтов между лидером и ведомыми. Люди проецируют на такого лидера свои эмоции, агрессивность, страхи и надежды в поисках хотя бы символического разрешения своих проблем. Им нужен такой лидер для идентификации с кем-либо более могущественным, чем они сами. Лидеру же нужны ведомые для удовлетворения своих личных мотивов. Герои всегда были, есть и будут: они символизируют идеи и персонифицируют движения.

«Героическое лидерство» обычно возникает в кризисные времена. В такие периоды, на фоне массового политико-психологического отчуждения и социальной атомизации, распадаются и перестают функционировать институциональные механизмы разрешения конфликтов. Власть теряет прежнюю легитимность, а прежние традиции резко ослабевают. Эта мысль Д. Барнса вполне аналогична уравнению, приводимому Д. Растоу:

Л (легитимность) = традиционная Л + рациональная Л + харизматическая Л.

Для того чтобы сумма всегда оставалась неизменной, уменьшение одного слагаемого должно компенсироваться возрастанием других. Значит, в кризисное время, при ослаблении традиционной и рациональной легитимности, лидеру необходима повышенная харизматическая легитимность.

«*Трансдейственное лидерство*» возникает, когда один человек проявляет инициативу в контактах с другими в целях обмена ценностями (экономическими, политическими, психологическими и т. д.). Такие отношения напоминают сделку. Они прекращаются после достижения сторонами необходимых результатов — лидера и ведомых в таких случаях не объединяют более никакие высокие идеалы. Д. Барнс рассматривал пять типов подобного лидерства.

1. *Лидерство мнений.* Его цели — мобилизация мнений через обращение к желаниям и потребностям граждан, агрегация этих мнений и их выражение на выборах.

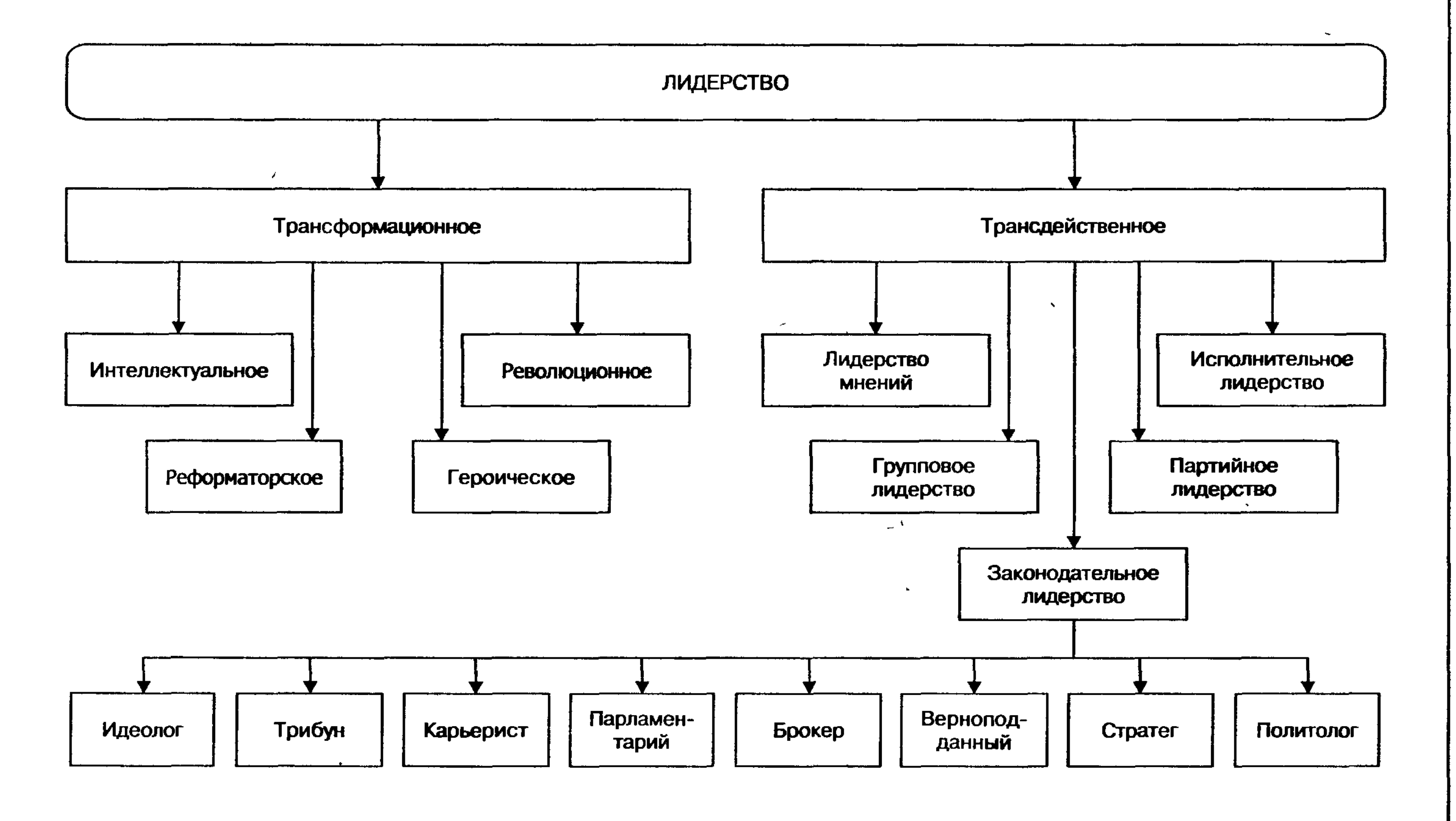


Рис. 5.2. Типология лидерства по Д. М. Барнсу

2. *Групповое лидерство.* Оно осуществляется одновременно в интересах лидера и группы. Лидер помогает группе так осознать свои потребности, так формирует ожидания и требования, что становится лидером даже не конкретной малой группы, а значительно большей группы интересов.
3. *Партийное лидерство.* Для него характерно стремление лидера мобилизовать определенные социальные, экономические и психологические ресурсы для удовлетворения требований своих ведомых. Такое лидерство является «трансдейственным», но в нем заложен и серьезный «трансформационный» потенциал.
4. *Законодательное лидерство.* Оно сводится к функциям своеобразного мониторинга, «инициативы трансдействий», разрешения противоречий и как бы сортировки политического «дебета» и «кредита». Д. М. Барнс выделил ряд частных ролей внутри «законодательного» типа лидера. Подразумевалось, что это — «чистые» роли, и каждый политик может исполнять несколько таких ролей одновременно:
   а) *идеолог* — выдвигает предложения, которые могут быть широко поддержаны в конкретной местности или же каким-либо конкретным меньшинством электората;
   б) *трибун* — рассматривает себя в качестве представителя жителей своего округа или всего населения и «связующего звена» между правительственными действиями и ожиданиями граждан. «Трибуны» считают себя знатоками и защитниками общественных интересов, нужд и требований;
   в) *карьерист* — рассматривает свою карьеру в законодательном органе как самоценность и как ступеньку к более высокому посту;
   г) *парламентарий* — выполняет одну или иногда сразу обе роли: роль специалиста (эксперта в области парламентских процедур); роль институционалиста (стремящегося к сохранению парламентского института в целом);
   д) *брокер* — считает, что играет «необходимую роль посредника» между антагонистическими законодателями, достигая баланса интересов всех сторон, усмиряя конфликты и создавая «законодательное единство»;
   е) *верноподданный* — доверенное лицо сильной партии;
   ж) *стратег (генерализатор)* — работает над широкой, обычно партийной программой;
   з) *политолог* — концентрирует внимание обычно на одной проблеме.
5. *Исполнительное лидерство.* Данный вариант выделяется в самостоятельный тип, хотя не имеет надежной институциональной политической поддержки, а зависит от личности лидера (его таланта, характера, престижа) и бюрократических ресурсов (кадры и бюджет). Если партийные лидеры могут мобилизовать широкую политическую поддержку и активизировать политические настроения в пользу партии, то парламентские лидеры могут опираться на парламент и свои округа. В арсенале исполнительных

лидеров — обращение к общественному мнению при невозможности его формирования, активизации и направления в нужное русло. Исполнительное лидерство особенно эффективно в кризисных ситуациях: оно продуктивно при достижении краткосрочных и конкретных целей.

Отечественные типологии лидерства

Психиатрический подход. Основываясь на анализе современной политико-психологической реальности России, Е. Коблянская и Е. Лабковская описали личности лидеров, используя клинико-психологические и психиатрические термины. В исследованиях речь шла не об аномальных отклонениях, а о своеобразии проявлений индивидуального стиля в экстремальных ситуациях. Стиль политического деятеля определяют пять параметров. Во-первых, темперамент, черты характера, своеобразие поведенческих реакций и т. п. Во-вторых, когнитивные процессы (способы принятия решений, работы с информацией, особенности мышления). В-третьих, подход к управлению (политический лидер всегда представляет себя и как руководитель). В-четвертых, личная модель собственного лидерства. В-пятых, общение с избирателями и с публикой вообще (лидер как публичная персона). Постулируется, что индивидуальный стиль — совокупность характерных проявлений каждого из этих параметров. Выделяются пять таких стилей.

Параноидальный стиль. В личностном профиле такого лидера преобладают подозрительность, недоверие к другим, сверхчувствительность к скрытым угрозам и мотивам. Нередко они непредсказуемы, но стремятся к контролю над другими — либо открыто, либо путем скрытых манипуляций. Наиболее точные определения деятеля такого типа — «Хозяин», «Властелин», «Сталин». На когнитивном уровне характерно отрицание идей, не соответствующих собственным, игнорирование информации, не подтверждающей собственные установки и убеждения. Политическое мышление устроено по принципу «или мы — или они». Как управленец, такой лидер создает напряженность среди подчиненных. В общении с другими политиками — манипулятор, «коварный Макиавелли». Подобный стиль часто сопровождается стремлением подавить или унизить других политиков. Это как бы самоцель, безотносительно к стратегии и тактике решения политических проблем. Не надо думать, что такой стиль присущ только тем, кто находится на самой вершине власти. Это может быть и оппозиция — самая неуступчивая, не воспринимающая никаких аргументов, сколачивающая группы или сбивающаяся в группки, чтобы непременно «дружить против кого-то». Существует реальная опасность, что в экстремальной ситуации такой лидер будет руководствоваться искаженной картиной мира. У него искаженное подозрениями видение политической ситуации. Подобный стиль заразителен и может охватывать значительные массы людей.

Демонстративный стиль. Образное обозначение личностного профиля — «Артист». Склонен к самодраматизации (демонстративности), постоянно охвачен страстным желанием привлекать к себе внимание. Самооценка зависит от того, насколько он нравится, желанен, любим, принимаем другими. Свойственная ему внушаемость делает его достаточно управляемым. Такой лидер может оказаться в плену «случайных» обстоятельств. Вовремя подброшенная похвала или, наоборот,

неодобрение делают «Артиста» уязвимым. Он часто теряет бдительность в первом случае, и самообладание – во втором. В результате, практически невозможно последовательное проведение с его помощью сколько-нибудь определенной политической линии. Сиюминутность мотивации поступков, желание получить одобрение, признание, уважение «здесь и сейчас», причем любой ценой, подчас вынуждают этого лидера приносить в жертву не только общественные, но и свои собственные, причем не только абстрактно-политические, но даже откровенно личные интересы.

Когнитивные особенности «Артиста» не подходят для конструктивной законотворческой деятельности. Депутаты такого типа, например, с большим трудом концентрируются на деталях и фактах, им сложно фокусировать внимание на конкретных проблемах. В общении с другими политическими деятелями они проявляют себя как «политиканы» и «торгаши». Именно им часто поручается «красным словцом» расправиться с «родным отцом». Соратники должны помнить, что при очередном развороте «Артиста» на 180 политических градусов (при сиюминутной потребности или перемене глобальной ориентации) их тоже не минует чаша сия. Яркий пример – лидер ЛДПР В. Жириновский.

Компульсивный стиль. В личностном профиле – почти навязчивое (компульсивное) стремление все сделать наилучшим образом (так называемый синдром отличника), независимо от наличия времени и поставленных задач. Отсюда – недостаток легкости, раскрепощенности, гибкости в поведении. «Отличник» не способен к спонтанным действиям, он с трудом расслабляется. При знакомстве с когнитивными характеристиками этого стиля становятся понятны многие конфликтные ситуации, возникающие в коридорах власти. «Отличник» чрезмерно озабочен деталями. Он мелочен, скрупулезен, догматически подходит к инструкциям и параграфам. Но это не обязательно зарвавшийся, косный бюрократ. Это может быть честный человек – скажем, принципиальный политик, трудолюбивый чиновник. Опасности и изъяны такого стиля, не столь заметные в повседневной жизни, ярко проявляются в экстремальных ситуациях с постоянно меняющимися условиями деятельности. «Отличники» в таких ситуациях испытывают дискомфорт. Любые отклонения от тщательно спланированной деятельности для них болезненны. Допущенная ошибка или боязнь не справиться с задачей могут вызвать сомнения, панику, депрессию. Они неуклонно придерживаются однажды сформулированных принципов. Зачастую, для психологической самозащиты, они образуют «когорту несгибаемых», неспособных «поступаться принципами» или, хотя бы, пойти на мелкие уступки в формулировках, на компромисс в отношениях с политическим оппонентом. Такие политики – надежда и опора ведущих лидеров в жестокой политической схватке. Однако и они могут («из лучших побуждений») внезапно сменить курс. И тогда «нет ревностнее католика, чем бывший протестант».

Депрессивный стиль. Политик депрессивного стиля обычно ищет, к кому бы присоединиться, чтобы быть застрахованным от неудач и получить помощь. Наиболее точное название – «Сподвижник». Он восхищается другими лидерами, идеализирует отдельных людей и политические движения. Часто «Сподвижники» могут быть крайне консервативными и мало активными. Как правило, они

плетутся в хвосте событий. Их суждения и прогнозы крайне пессимистичны: сегодня «развалится команда», завтра «рухнет экономика», а послезавтра «начнется гражданская война». Отдадим им, однако, должное: в условиях России они часто бывали недалеки от истины.

Шизоидный стиль. Во многом этот стиль близок к предыдущему. Но здесь самоустранение, уход от участия в конкретных событиях носят более отчетливый характер. У политиков такого стиля нет даже желания присоединяться к кому-либо. Лучшее определение для личностного профиля шизоидного стиля — «Одиночка». Такие политики часто занимают позицию сторонних наблюдателей.

Клинико-психологический подход. Попытка описать разные типы политиков, используя терминологию «пограничных» состояний личности, акцентуированных черт характера и индивидуальных особенностей (истерики, параноики, эгоисты, альтруисты и т. д.), предпринята М. Глобот на основе рассказов людей, профессионально занимающихся изучением политических деятелей, ситуаций и активно воздействующих на них.

Из всего сказанного ясно, что в политику часто идут люди с ярко выраженными (акцентуированными) особенностями характера. Например, истерики-«артисты» (кстати, многие из них когда-то пытались играть в театре), почти откровенные параноики (например, М. Робеспьер, который отправил на гильотину половину своих соратников), и т. д. Комбинация известных в клинической психологии черт характера дает любопытные описания в рамках житейской психологии. Так, например, если параноидальные черты сочетаются с истерическими, то получается особый тип, в жизни именуемый «стерва». «Стерва в штанах» — это политик-интриган. С одной стороны, он очень настойчив и решителен, с другой — демонстративен и подвижен, быстро переходит от эмоционального спада к эмоциональному подъему. В то же время он очень злопамятен и мстителен. Данный подход позволяет содержательно интерпретировать и целый ряд других житейских психологических «диагнозов».

Тестологический подход. Еще один пример клинико-психологической классификации основан на использовании известного в психологии теста цветовых предпочтений Люшера. На основе экспериментальных данных (ответов населения) политиков как бы «раскрашивают» в разные цвета. Синий цвет — «тревожный». Для людей, определенных таким образом, главное — надежность, безопасность, работа в команде. Зеленый — цвет безудержных честолюбцев, настойчивых, с хорошей эмоциональной памятью. Такому человеку стоит подумать, вспомнить о чем-то важном, и он как бы заново «подзаряжается» этой идеей. Красный цвет — ярко выраженная агрессивность. Желтый — оптимизм, фантазия, независимость. «Желтые» люди быстро устают от любых привязанностей. Необходимое условие для занятий политикой — честолюбие, страсть к самоутверждению. Они могут реализоваться двумя способами: либо через ощущение своей социальной полезности, либо через чувство своего превосходства над окружением и подавление ведомых.

Согласно этой концепции, в российскую политику в последнее время пришли в основном «зелено-желтые» и «зелено-красные» лидеры. Именно они осуществили демократические преобразования, хотя их предтеча М. Горбачев — это свое-

образный «парадокс в сине-красных разводах». Он стремился вписать свое имя в историю, но в моменты принятия наиболее ответственных решений неизменно пасовал, в итоге запутался в компромиссах и не смог довести начатое до конца. В отличие от него, Б. Ельцин психологически был способен «додавить» до конечного результата. Воздействовать на него было можно, но не напрямую, а проективно, давая заманчивые «пасы». Остальное делала его «зеленая» эмоциональная память.

По данным тех же исследований, общество реагирует на политиков по той же схеме. «Желтые» люди во время выборов рассуждают: «не пойду голосовать, вы сами по себе, я — сам по себе». «Синему» типу нужно хоть маленькое, но гарантированное благополучие. Поэтому можно утверждать, что политики типа Е. Гайдара чужды «синему» менталитету, так как предлагают шанс, связанный с риском.

Психо-семантический подход использовали при изучении проблемы В. Петренко, О. Митина и И. Шевчук. Для классификации и оценки качеств политических деятелей они выделили три фактора. Во-первых, популярность лидера (дихотомия «популярный — непопулярный»). Данный фактор определен по совокупности шкал, соответствующих ряду параметров. Это способность решать национальные проблемы и конфликты; честность; содействие консолидации общества; способность привести страну к благосостоянию; любовь народа; способность жертвовать своими интересами ради общества; вероятность избрания на высокий пост. Во-вторых, фактор предпочтения свободного рынка или плановой экономики. Он включает шкалы-позиции: сторонник свободного рынка; сторонник демократических преобразований; сторонник позитивного отношения к религии; сторонник плановой экономики; ставленник мафиозных структур. В-третьих, фактор авторитаризма (дихотомия «сторонник сильной руки» — «националист»). Разные соотношения оценок по трем факторам позволили описать текущую политическую реальность России.

Соционический подход. Оригинальная попытка создания психологической типологии лидеров была предпринята в конце 1970-х годов. В рамках так называемой соционики (науки, претендующей на комплексный охват всех социальных явлений) тогда еще советскими исследователями — в частности, А. Аугустинавичюте. В 1980-е годы исследования продолжили украинские ученые А. Букалов и В. Гуленко, выдвинувшие гипотезу «смены квадр» в истории.

Согласно этим воззрениям, существуют 16 психологических типов, которыми исчерпываются все возможные разновидности людей и описываются их возможности. Эти 16 типов разбиты на четыре четверки — «квадры». Каждая из них — своего рода «психологическая семья», в которой каждому из четырех типов отводится свое место, и все со всеми находятся в теплых, дружелюбных отношениях. В каждой «квадре» — особая атмосфера, свой стиль общения, свой дух. «Квадра» — психологическое убежище от невзгод социума, способное утешить, дать смысл и цель жизни и доказать, что ты ценен, нужен и не одинок. «Квадра» — особая группа, формирующаяся на принципах психологической взаимной дополнительности ее членов.

Согласно этой точки зрения, политика есть, прежде всего, отражение динамики смены доминирования таких групп («квадр») на общественно-политической

арене. Они существуют в обществе все одновременно, но выполняют разные функции. Периодически к власти приходит та или иная «квадра» — и тогда происходят перемены.

В «альфа-квадре» обычно рождаются, но не реализуются идеи. Реализация, воплощение — удел «бета-квадры», где вместо интеллектуалов верховодят сильные люди, способные сплотить всех во имя достижения реальной цели. «Гамма-квадра» — группа реформаторов, обычно подвергающих переоценке достижения своих предшественников. Как правило, этой «квадре» особенно свойственны либеральные идеи равных возможностей, конкурентности и экономического процветания. Наконец, «дельта-квадра» — группа, где ценятся традиции, гуманизм, экологическое равновесие, комфорт, поиск баланса между индивидом и обществом.

Сторонники соционики своеобразно иллюстрируют свои идеи. Идея коммунизма, как и положено всякой идее, вызрела в «альфа-квадре» (в нее входили явно близкие по типу К. Маркс, Ф. Энгельс, все социалисты-утописты и поздние теоретики — Г. Плеханов, Мартов и даже «ренегат Каутский»). Однако ничего практического они сделать не могли. Воплощать в жизнь «призрак, бродивший по Европе» выпало революционерам-практикам из «бета-квадры», в которую входили также близкие по психотипу люди — например, Л. Троцкий, В. Ленин, И. Сталин, Г. Зиновьев, Л. Каменев, Ф. Дзержинский и др. Партийно-революционная верхушка «ленинского призыва», весь ленинский ЦК — яркие представители «бета-квадры». Свойственный ей стиль отношений и управления — тоталитарный, жестко иерархический. Во главе вождь, под ним покорная масса, стройная социальная пирамида жестко сцементирована религиозно-идеологической доктриной (в данном случае — коммунизма). Структура жесткая, унитарная, базирующаяся на единообразии и централизме. Собственность обобществляется и управляется централизованно. Командно-административное строение общества и потребность во враге для поддержания постоянной мобилизованности со временем приводят к поиску внутренних врагов, по мере истребления внешних. Так система приводит себя к саморазрушению: репрессии уничтожают заметных людей. Подчеркнем: это не отражение «злых умыслов» или четких целей, а свойство психологического типа данных людей. А уж объединяются они в «квадру» сами — по принципу «рыбак рыбака видит издалека».

С естественным (возраст) и искусственным (взаимоистребление) ослаблением данной «квадры» на смену ей пришла (начиная с Н. Хрущева и уж наверняка с Л. Брежнева) «гамма-квадра». Здесь М. Горбачев и Б. Ельцин — одного поля ягоды. Начался отход от прежних целей, отступление от «восточных» ценностей в пользу более «западных» (уже в 1970-е годы, психологически, в стране было создано общество массового потребления — хотя потреблять было нечего). Поэтика героизма и патриотизма («бета-ценности») сменилась на индивидуальные ценностные ориентации.

Теоретически, на смену «гамма-квадре» должны придти «успокоители», «гармонизаторы» и «гуманизаторы» из «дельта-квадры». Однако В. Путин — достаточно типичный представитель «бета-квадры». Соционики объясняют это тем, что «альфа» и «дельта-квадры» принципиально не способны на первые роли в политике — не хватает «силы воли». И люди типа А. Собчака или Г. Явлинского

(типичные представители «дельта-квадры») не способны занимать «кресло № 1». Как, впрочем, не способны к этому были ни Т. Компанелла, ни К. Маркс. Реальные политические действия возможны только по направлениям «бета» или «гамма». «Альфа» и «дельта»-квадры осуществляют необходимую, но не первостепенную роль идейно-ценностного обеспечения. Исторический опыт показывает: в абсолютном большинстве случаев власть принадлежала представителям «бета» или «гамма»-квадр.

Вожди и лидеры

Вождизм. Большинство отечественных типологий строится на основе практического материала. Часто им не хватает концептуального анализа. В последние годы появились попытки концептуального разведения понятий «лидер» и «вождь» и понимания вождя как всего лишь одного из типов лидера.

Вождизм — тип властных отношений, основанный на личном господстве и личной преданности носителю верховной власти. Он типичен для традиционных и квазитрадиционных, идеологизированных, теократических, жестко централизованных, нединамичных, авторитарных и тоталитарных обществ. Характеризуется развитой системой неюридических регуляторов поведения и устойчивой закрепленностью социальных ролей. Отождествляет общество с государством и рассматривает его как средство реализации некой идеи, символом которой является вождь (от панисламизма до мирового коммунизма). Законы в таком обществе строятся по разрешающему типу — запрещено все, что не разрешено вождем. Нормативы политического поведения создаются иерархией идеологических авторитетов, среди которых высший — решение вождя. Его власть безгранична и бесконтрольна. Для вождизма типично иррациональное восприятие политики в обыденном сознании. Среди них — харизматизация и атрибутизация вождя, который наделяется необыкновенными способностями (например, знанием будущего). После смерти вождь канонизируется, а наследники в таком обществе действуют его именем. Внешние проявления вождизма — клиентализм, непотизм, трайбализм (земляческие связи) как система власти. Политическая система функционирует как иерархия властных кланов-клик с отношениями «клиент — патрон».

С одной стороны, вождизм — тип властных отношений, основанный на личной преданности персоне, обладающей верховной властью. С другой стороны, это властный институт, свойственный патриархально-родовым обществам, основанный на личном господстве военного или религиозного предводителя. Как тип власти, ныне вождизм особенно характерен для обществ так называемого «исламского типа», в которых право и экономика подчинены идеологии, требующей обязательного участия всего населения в деятельности, направленной на достижение целей, стоящих перед обществом. Вождизму свойственно активное использование иррациональных моментов.

Вождизм существует как бесконтрольное, тотальное господство за счет эксплуатации наиболее примитивных архетипов массового сознания. Его структура заполнена стереотипами, выполняющими регулятивные и идеологические функции. Это обеспечивает устойчивость вождизма как политического строя — хотя

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Харизматическое лидерство. «В принципе имеется три вида внутренних оправданий, то есть оснований *легитимности*... Во-первых, это авторитет "вечно вчерашнего": авторитет *нравов*, освященных исконной значимостью и привычной ориентацией на их соблюдение, — "традиционное" господство, как его осуществляли патриарх и патримониальный князь старого типа. Далее, авторитет внеобыденного личного *дара* (*Gnadengabe*) (харизма), полная личная преданность и личное доверие, вызываемое наличием качеств вождя у какого-то человека: откровений, героизма и других, — харизматическое господство, как его осуществляют пророк, или — в области политического — избранный князь-военачальник, или плебисцитарный властитель, выдающийся демагог и политический партийный вождь. Наконец, господство в силу "легальности", в силу веры в обязательность легального *установления* (*Satzung*) и деловой "компетентности", обоснованной рационально созданными правилами, то есть ориентации на подчинение при выполнении установленных правил, — господство в том виде, в каком его осуществляют современный "государственный служащий" и все те носители власти, которые похожи на него в этом отношении. Понятно, что в действительности подчинение обусловливают чрезвычайно грубые мотивы страха и надежды — страха перед местью магических сил или властителя, надежды на потустороннее или посюстороннее вознаграждение — и вместе с тем самые разнообразные интересы. К этому мы сейчас вернемся. Но если попытаться выяснить, на чем основана "легитимность" такой покорности, тогда, конечно, столкнешься с указанными тремя ее "чистыми" типами. <...>

В данном случае нас интересует прежде всего второй тип: господство, основанное на преданности тех, кто подчиняется чисто личной "харизме" "вождя". Ибо здесь коренится мысль о *призвании* (*Beruf*) в его высшем выражении. Преданность харизме пророка или вождя на войне, или выдающегося демагога в народном собрании (*Ekklesia*) или в парламенте как раз и означает, что человек подобного типа считается внутренне "призванным" руководителем людей, что последние подчиняются ему не в силу обычая или установления, но потому, что верят в него. Правда, сам "вождь" живет своим делом, "жаждет совершить свой труд", если только он не ограниченный и тщеславный выскочка. Именно к личности вождя и ее качествам относится преданность его сторонников: апостолов, последователей, только ему преданных партийных приверженцев. В двух важнейших в прошлом фигурах: с одной стороны, мага и пророка, с другой — избранного князя-военачальника, главаря банды, кондотьера — вождизм как явление встречается во все исторические эпохи и во всех регионах. Но особенностью Запада, что для нас более важно, является *политический* вождизм в образе сначала свободного "демагога", существовавшего на почве города-государства, характерного только для Запада, и прежде всего для средиземноморской культуры, а затем — в образе парламентского "партийного вождя", выросшего на почве конституционного государства, укорененного тоже лишь на Западе».

(*Вебер М.* Избранные произведения. — М., 1990. — С. 646–648.)

преемники вождя могут часто меняться: помогает складывающийся при вожде мощный, сакрализованный и централизованный аппарат власти. Массовое сознание в таких обществах поддерживает вождизм. Опираясь на пиетет перед властью, гражданский конформизм, политическую суперлояльность, отсутствие осознанной дифференциации политических интересов и согласие с жесткой регламентированностью частной жизни, индивидуальное сознание граждан находится в зачаточном состоянии. Все это отличает вождизм от лидерства, опирающегося на осознанные гражданами интересы.

Различия лидера и вождя. При всей многочисленности интерпретаций термина «лидер», обычно выделяют два значения. Во-первых, это индивид, обладающий наиболее выраженными и «полезными» с точки зрения группы качествами,

благодаря которым его деятельность по удовлетворению интереса сообщества оказывается наиболее продуктивной. Такой лидер служит эталоном, к которому должны стремиться другие. Его влияние основано на психологическом феномене отраженной субъективности, то есть идеальной представленности в сознании других членов группы. Попросту говоря, он таков, каким группа и мыслит себе лидера.

Во-вторых, лидер — это человек, за которым сообщество признает право на принятие решений, наиболее значимых с точки зрения группового интереса. Авторитет лидера базируется на умении сплотить, объединить других для достижения общей цели. Такой человек, независимо от стиля лидерства, регулирует взаимоотношения в группе, отстаивает ее ценности в межгрупповом общении, влияет на формирование общих ценностей (целей) и в некоторых случаях символизирует их.

Лидерство и вождизм психологически различны. Возьмем процесс восприятия информации. В принципе, использование тех или иных механизмов восприятия для создания удобных политических установок свойственно каждой власти. Однако в отношениях «вождь — последователи» используются прежде всего нерефлексивные представления о власти и свободе. Они базируются на традиции и служат идеальной основой, на которой строится более или менее упорядоченное множество политических лозунгов с центральной идеей неравных прав на власть (и перед властью) уже от рождения. Вождь не допускает самостоятельных размышлений последователей — они могут вести к сомнениям в его власти. Лидер, напротив, не может существовать без сознательной поддержки своей программы ведомыми. Он не заинтересован в вытеснении рефлексивных представлений и позитивных знаний — ведь неадекватность возникающего нерефлексивного образа будет служить препятствием в решении практических задач.

Вроде бы простые различия в восприятии и порождают более сложные отличия. Еще один пример. Вождь опирается на поддержку населением исключительно его личности. Лидер стремится опираться на поддержку его программы. Вождь стремится к тому, чтобы его любили. Лидеру важнее, чтобы его понимали. Примеров такого рода множество.

Лидерство и вождизм существуют в разных условиях. Отношения «вождь — последователи» обычно опираются на централизованную и слаборазвитую экономику. Конечно, они возможны и в развитых государствах, однако только в ситуациях общенациональных кризисов, сопровождающихся распадом системы нормативных представлений. Во всех остальных случаях развитое общество, давно отказавшись от традиционных вождей, предпочитает осознанно подчиняться лидерам.

Матрица Ю. Е. Милованова. Этот исследователь предложил матрицу, по которой можно приводить типологизации, классификацию и сравнение вождей как особого типа лидеров. В основу положена схема из четырех элементов. Во-первых, это функции лидерства (вождизма) в конкретной системе власти. Во-вторых, «сверхзадача», то есть общественное назначение института, выраженное в определенных принципах (к примеру, система сдержек и противовесов). В-третьих, место и роль в системе власти. Наконец, в-четвертых, субъективные представления лидера (вождя) и его окружения о целях и задачах деятельности.

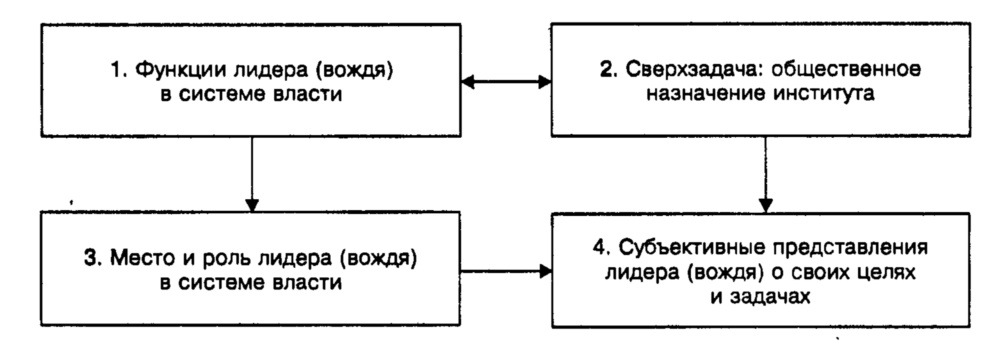


Рис. 5.3. Матрица Ю. Е. Милованова

Между первым и вторым элементами существуют жесткие прямые и обратные связи, а также такое соответствие, при котором изменение первого элемента ведет к соответствующему изменению второго, и наоборот. Между третьим и четвертым элементами — также прямые и обратные связи, но иное соответствие: изменение сущностных характеристик третьего элемента ведут к изменению характеристик четвертого. Обратного соответствия не наблюдается. Между первым и третьим элементами — векторная, однонаправленная связь, при которой изменение первого влечет за собой изменение третьего и, соответственно, второй элемент изменяет четвертый. Наконец, между первым и четвертым, а также между вторым и третьим элементами существует опосредованная связь (связь второстепенных признаков). В зависимости от уровня лидерства, содержание связи между первым и четвертым, т. е. всеми элементами структуры, будет различным, однако их характер остается неизменным. Не меняется и соотношение элементов между собой по значимости.

Эта схема может быть использована в качестве классификационной матрицы в зависимости от того, какой из элементов кладется в основание системы отсчета. Так, например, типологизацию можно осуществлять, взяв за основу пару «функция-сверхзадача», если целью является анализ институтов власти. Также можно провести классификацию в зависимости от целей, которые ставит перед собой политик, если анализируется идеология политических сообществ. К сожалению, однако, почти все подходы, построенные таким образом (классификации по функциям и целям), имеют в качестве недостатков одномерность, взаимоисключение и невозможность сравнения с другими подходами. Впрочем, в этом можно упрекнуть практически все отечественные исследования в данной сфере.

Современные подходы к феномену лидерства

Три стиля лидерства. Из предыдущего обзора исследований следует главный вывод: понимание феномена лидерства невозможно без анализа взаимодействия лидера и группы. Первыми это поняли К. Левин, Р. Липпит и Р. Уайт. Они провели ряд экспериментальных исследований психологического климата, создаваемого различными стилями лидерства. В результате они выделили следующие

характеристики трех основных моделей взаимоотношений лидера с группой: авторитарный, демократический и попустительский (*laissez-faire*) стили. Основные характеристики деятельности группы при каждом из этих стилей представлены ниже.

Стиль лидерства и характеристики	Авторитарный	Демократический	Либеральный laissez-faire
Способ принятия решений	Детерминируется самим лидером	Детальное обсуждение вопроса группой, при котором лидер выполняет функцию регулятора и корректора	Анархический
Активность ведомых и технология	Жестко и полностью подчинены лидеру	Подчиненные обладают достаточной степенью свободы в период обсуждения решения; после принятия решения лидер внушает 2 или более альтернативные процедуры исполнения решения	Поливариативность в процедурном плане, отсутствие возможности контроля за исполнением решений
Форма исполнения принятого решения и регламентация деятельности каждого члена группы	Жесткий диктат в отношении формы исполнения решений и контроль вплоть до отдельного индивида	Члены группы в целом свободны в выборе формы исполнения решений; демократия внутри группы как способ самоорганизации ее членов	Полное отсутствие предписаний лидера
Критика и санкции по отношению к деятельности каждого члена группы	Лидер обладает возможностью жесткой критики и очень строгих санкций по отношению к подчиненным; обратная связь запрещена; степень свободы отдельного индивида стремится к нулю; отношение к члену группы зависит не от результата работы, а от лидера	«Объективное» отношение к деятельности каждого члена группы в зависимости от конкретного результата работы	Полная спонтанность в реакциях лидера на деятельность своих ведомых, непрогнозируемая возможность осуществления неопределенных санкций

Рис. 5.4. Основные стили лидерства
(По: International Encyclopedia of Social Science. Vol. 3. — N. Y.: Academia, 1968. — P. 237)

В результате экспериментов исследователи пришли к выводу, что авторитарные лидеры эффективнее по количеству произведенной ведомыми продукции, демократические — по ее качеству и моральному состоянию ведомых. Разные стили

ИМЕНА

Адорно (Adorno) Визенгрунд-Адорно (Wiesengrund-Adorno) Теодор (1903–1969) — немецкий философ, социолог, социальный психолог, музыковед, представитель Франкфуртской школы. С 1934 года находился в эмиграции в Великобритании, в 1938 году переехал в США, крупнейший представитель критической теории в первом поколении. Критика буржуазного общества и характерной для него рациональности ведется Адорно в форме размежевания с классической философией Нового времени, а также в социологических работах и в эссе, посвященных «диагностике современности». С 1949 года жил во Франкфурте-на-Майне. Философская позиция Адорно складывалась в постоянной дискуссии с известными философами прошлого и настоящего: с Кьеркегором, Гегелем, Ницше, Зиммелем, Бергсоном и др. В русле гегелевской диалектики и фрейдовского психоанализа занимался социологической критикой товарного фетишизма и овеществления, свойственных современному ему капиталистическому обществу. В центре внимания Т. Адорно были регрессивные социально-антропологические изменения (отмирание рефлексии, замена ее стереотипными реакциями и мысленными клише и т. п.), связанные с развитием массовой «индустрии культуры», со стандартизацией отношений в монополистическом «управляемом обществе». В период пребывания в США Т. Адорно с сотрудниками провел обширное социологическое и психоаналитическое исследование разных типов личности с точки зрения предрасположенности к принятию «демократического» или «авторитарного» лидерства, а также варианты «авторитарной личности» в фашистском и склонном к таковому обществе. Главный труд — «Авторитарная личность» (1950).

лидерства ведут к разному психическому климату в группе. Группы с авторитарным лидером либо апатичны, либо агрессивно настроены внутри себя, так как лидер контролировал даже межличностные отношения их членов. Группы с демократическим лидером объединяло чувство «мы» и значительное единство. Группы с попустительским лидером не обладали чувством единства, не были удовлетворены работой, да и производительность была низкой. Очевидно, что ни один из стилей в чистом виде не может быть рекомендован для повышения производительности труда и эффективности деятельности. Но для удовлетворенности работой больше подходит демократический стиль.

Авторитарное лидерство детально исследовал Т. Адорно на примере вначале малых, затем больших групп, а затем и изучил психологические особенности всего фашистского общества Германии времен правления А. Гитлера. Т. Адорно показал, как вначале авторитарность была общим свойством для малой группы создателей НСДАП, а затем распространилась в глубь общества и стала базовым для такого общества качеством. Так возникло понятие «авторитарная личность».

Суть авторитарности — в стремлении подчинять кого-то себе, при постоянной готовности, в свою очередь, подчиниться более сильному. Люди, которым свойственно данное качество, неизбежно сплачиваются в авторитарные группы, выдвигая своих фюреров. Феномен гитлеровской Германии уникален исключительно потому, что принцип фюрерства был возведен в принцип государственности. Там каждый был фюрером, только кто-то — фюрером народа, а кто-то — своей семьи.

Проявления авторитарности имеют различия. В эффективной малой авторитарной группе его носители как бы взаимно дополняют друг друга. Собственно

фюрером становится один. Остальные поддерживают его, отражая разные аспекты авторитарности. Среди выделенных Т. Адорно подтипов были сравнительно массовые — скажем, «отец семейства, недовольный миром, где все захватили инородцы». Первичные организации гитлеровской партии на этапе подготовки и захвата власти переполняли «мятежные психопаты». С их помощью фюрер пришел к власти (знаменитый «мюнхенский путч»). «Мятежные психопаты» (еще одна разновидность авторитарной личности) — это тип хулигана, подонка, «бандита без причины», стремящегося к грязным поступкам, бесчинствующего открыто, бессмысленно и жестоко. Этот тип всегда там, где нужно «бить и спасать». На нем держатся все погромы и путчи. Тип дезорганизованный, разболтанный, неспособный к постоянной работе и устойчивым взаимоотношениям. Им движет слепой протест против любых признанных авторитетов и одновременно готовность идти за «сильным человеком», поддаваясь самой оголтелой пропаганде. Он не знает, чего он хочет. Грубость и физическая сила — то, чему он поклоняется. Подчас это садист, но садист животно-трусливый. Такие люди презирают себя и самоутверждаются в насилии и жестокости. Такими и были гитлеровские штурмовики. Однако, сделав свое дело, они обычно становятся ненужными. В Германии большую их часть истребили в знаменитую «Ночь длинных ножей».

По Т. Адорно, изменение ситуации требует других разновидностей авторитарности. Среди них были и вполне узнаваемые. Так, прототип «функционера-манипулятора» — Г. Гиммлер. Т. Адорно описывал его как человека, свободного от идеологических догм, но во всем и всегда с детского возраста интересовавшегося конкретным устройством вещей: часов, лягушек, концлагерей. Он разбирал на части готовые устройства, демонтировал их и создавал новые модели. В основе его действий всегда лежали трезвость, практицизм и особая «пустота чувств». Единственным принципом для него была Организация, Метод, Порядок. Собственно, он и привел Германию к тому «идеальному» гитлеровскому порядку — с гестапо, СС, концлагерями. В их создании проявлялась непреклонная последовательность. Отдельные люди выступали не более чем средством, вещью. Это тип холодного игрока. Существенная деталь: с неугодными сам расправляться не любил, предпочитал «всеобщие» методы — типа газовых камер.

Еще один вариант авторитарной личности — так называемый чудак или «причудливый тип». Творец невероятных идеологически-пропагандистских конструкций, граничащих с бредовыми системами: от теорий «космического льда», мифов о Нибелунгах, до евреев, пьющих кровь младенцев. Тип, искренне верующий, и потому обладающий даром пропагандистского убеждения. Готовый пойти на смерть, на самоубийство ради веры в своего кумира. Одновременно, страдающий манией преследования, обожающий конспирацию, но выискивающий заговоры и готовый их решительно подавлять. Это Геббельс, Розенберг или просто обобщенный тип — один из лидеров авторитарного общества.

Типология ведомых. М. Басс, Г. Дантеман, Ф. Фрай, Р. Видулич, Х. Вамбах и другие, изучая феномен лидерства, пытались пойти «от противного». Они исследовали типы ведомых при двух основных стилях лидерства: «принуждающем» и «убеждающем». Их общий вывод: инструментально ориентированные ведомые были эффективнее при убеждающем лидере, а эмоционально ориентированные —

при принуждающем. Удовлетворенность работой в группе была выше при директивном (авторитарном) лидере, ориентированном на взаимодействие. Соответственно, удовлетворенность была низкой при снисходительном, эмоционально ориентированном (демократическом) лидере. Лидеры инструментально ориентированных ведомых имеют тенденцию к такой же ориентации. Лидеры в самоориентированных группах не имеют тенденции к самоориентации. Члены группы, направленной на эмоциональное взаимодействие, более удовлетворены при работе с лидером, ориентированы на взаимодействие. Самоориентация ассоциируется с доминирующими, агрессивно настроенными индивидами. Ориентация на взаимодействие — с потребностями в контактах и зависимости. Ориентация на задачу связана с сильной личностной интеграцией. Группы работают эффективнее и имеют меньше стрессов при совместимости личностных ориентаций лидера и группы. Группы с лидером, ориентированным на задачу, эффективнее тех групп, где лидер ориентирован только на взаимодействие.

Интегративный подход Д. Катца. Стремление к максимальной интеграции представлений и обобщению многочисленных уже накопленных наукой разрозненных фактов и отдельных характеристик лидерства — главное, что отличает самые современные подходы. Так, Д. Катц предложил вариант изучения лидерства с использованием всего лишь четырех основных переменных. Во-первых, это степень структурированности и ролевой заданности поведения. Можно говорить о жестком организационном лидерстве и более свободном, неорганизационном — например, лидерстве в массовом движении. Во-вторых, характеристика тех институтов (демократические или авторитарные), в рамках которых осуществляется лидерство. В-третьих, характер первичных и вторичных связей, отношений в группе или организации. В-четвертых, связи группы или организации с другими системами и подсистемами общества, а также общая позиция лидера во всей этой иерархии. Схематически модели лидерства в зависимости от иерархии показаны на рис. 5.5.

Обобщенная типология М. Германн. Изучив различные типологии лидерства, М. Германн сумела не просто выделить четыре основных образа лидера, а интегрировать в эту схему практически все разработанные ранее подходы, теории и типологии лидерства. Данную типологию можно считать наиболее объемной из всех существующих. Четыре выделенных типа емко и образно включают в себя практически все известные характеристики лидерского поведения.

«Дудочник в пестром костюме» — он же «настоящий герой». Как мальчик Нильс из известной сказки, который при помощи игры на дудочке заманил в море всех крыс и спас немецкий городок от нашествия, лидер этого типа ставит цели, определяет направление и, используя обещания, завораживает ведомых. На нем лежит ответственность за то, что и как происходит в зоне его компетентности. Звучит как тавтология, но такой лидер и есть действительно лидер, в наиболее употребляемом смысле слова. Такой образ удачно связывает между собой изучение как собственно лидера, так и основных характеристик его лидерства. Поняв характер лидера, можно предположить, какие цели и стратегии он изберет. Если обратиться к рассмотренным в самом начале главы теориям, то станет очевидно: именно такой образ лидера привел к возникновению созданных в свое время теорий «героев» и «черт».

Иерархический уровень в структурной системе	Процесс лидерства	Соответствующая ориентация на задачу	Соответствующая социально-эмоциональная ориентация
Низший	Администрация в рамках существующей структуры	а) техническая экспертиза, б) знание правил	Забота о равенстве подчиненных
Средний	Расширение, дополнение структуры	а) понимание организационных проблем, б) оценка возможности сделки	Навыки первичных и вторичных отношений в группе
Высший эшелон	Изменение структуры, формулирование и проведение новой политики	а) системная перспектива, б) оригинальность и изобретательность	Харизма: а) символическая, б) авторитарная, в) функциональная

Рис. 5.5. Иерархические уровни и модели лидерства
(По: *Davies A. F.* Skills, outlooks and passions: a psychoanalytic contribution to the study of politics. — Cambridge: Univ. press, 1980. — P. 212)

«Торговец» — лидер такого типа в состоянии понять, что нужно людям, и предложить им помощь. Чуткость к нуждам и желаниям людей не менее важна, чем способность убедить их в своих способностях им помочь. Этому образу лидера вполне соответствуют «трансдейственная» теория и теории обмена.

«Марионетка» — при таком типе лидерства группа задает направление и придает силы политику. Лидер является как бы доверенным лицом группы и действует от ее имени. Для того чтобы понять особенности лидерства в подобной ситуации, надо знать цели и ожидания ведомых. Такое лидерство адекватно описывается атрибутивными теориями.

«Пожарник» — лидерство в этом случае представляет собой ответную реакцию на происходящее. Чтобы понять природу такого лидера, необходимо изучать политико-психологический контекст, в котором осуществляется лидерство. В прошлом это пытались делать ситуационные теории.

На основе таких образов М. Германн выделила пять основных компонентов лидерства. Во-первых, личность лидера и особенности его выдвижения на лидерскую позицию. Во-вторых, характеристики группы. В-третьих, природа взаимоотношений в группе по «вертикали» и «горизонтали». В-четвертых, контекст, в котором осуществляется лидерство. В-пятых, результаты взаимодействия лидера и ведомых в конкретных ситуациях. В целом, тип лидерства зависит от природы и комбинации этих пяти компонентов.

Основным недостатком прошлых и ныне существующих теорий лидерства, по М. Германн, является их акцент на каком-либо одном компоненте и, соответственно, недооценка других. Такая односторонность давала повод для сомнений в их адекватности. Следовательно, современной науке необходима новая комплексная теория, учитывающая все возможные комбинации ингредиентов.

Культурологический подход А. Вилдавского. Одна из любопытных попыток комплексного подхода — концепция А. Вилдавского. Согласно ей, лидерство — это функция политического режима и, соответственно, политической культуры режима. Следовательно, от политического режима зависит и тип лидерства. А. Вилдавский выделил девять типов режимов, из которых четыре являются основными, а остальные обладают смешанными характеристиками.

1. *Режим*: авторитаризм *Культура*: фатализм *Лидерство:* деспотическое, неограниченное, продолжительное	2. *Режим:* коллективизм *Культура:* иерархия *Лидерство:* позиционное, ограниченное по сфере, продолжительное во времени
3. *Режим:* индивидуализм *Культура:* рынок *Лидерство:* метеорное, ограниченное и непродолжительное	4. *Режим:* эгалитаризм *Культура:* справедливость *Лидерство:* харизматическое, неограниченное, непродолжительное

Рис. 5.6. Типы политических режимов, культур и лидерства
(По: *Wildavsky A.* A cultural theory of leadership // Jones B. D. ed / Leadership and politics: new perspectives in political science. — Lawrence: Univ. press, 1989. — P. 97)

Как видно, при первом, авторитарном режиме лидерство носит продолжительный и всеохватывающий характер. Когда ведомые — фаталисты, лидерство неизбежно приобретает исключительный характер. Во втором случае, при коллективистском режиме, когда царит иерархия, лидерство будет автократическим по характеру, но позиционным по положению: полномочия лидера определяются его местом в служебной иерархии. Третий случай, с режимом индивидуализма, по определению не нуждается в лидерах, так как рынок признает только права собственности. Индивидуалисты не верят в лидеров, они верят в результаты. Поэтому даже если лидер появится, то это будет исключительно «нужный человек в нужном месте и в нужное время» — для решения определенных краткосрочных задач. Четвертый случай, с эгалитаристским режимом, является практически единственным из всех режимов, где может появиться лидер-харизматик.

Первый и второй режимы являются пролидерскими, третий и четвертый — антилидерскими, причем во втором и третьем режимах спрос на лидерство пропорционален поддержке лидера (во втором — на высоком уровне, в третьем — на низком). При первом режиме наблюдается несоответствие между слишком малым спросом с лидера и слишком большой его поддержкой; при четвертом — наоборот, спрос превышает поддержку.

Рыночная типология В. Джоунса. Концепция В. Джоунса считается наиболее адекватной для рыночных демократических и модернизирующихся в данном направлении обществ. Этот автор считает, что взаимодействие рынка и демократии порождает очень ограниченное число вариантов лидерства. По сути, существует всего лишь четыре типа лидеров, обслуживающих рыночную демократию.

«Делегат» — лидер такого типа зависит от экономических элит, но подотчетен своим избирателям. Все происходит нормально, пока избиратели согласны с позицией экономических элит. Делегат рассматривает экономические изменения

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Современный политический лидер. «Современные исследования лидерства ориентируются на некоторые положения биополитики и даже биомеханики; информацию о стиле и приемах руководства может дать характер поз, походки, выражение лица; все это весьма существенно в плане создания имиджа (образа) лидера, особенно на телевидении.

И все же при любом, даже самом тщательном анализе остается невыявляемым некий икс-феномен в плане устремленности к власти и способа ее осуществления. Как говорил герой романа Р. П. Уоррена "Вся королевская рать": что-то прет как бы изнутри... Отсюда нерешаемость некоторого рода политико-психологических задач относительно личности лидера при наличии всех исходных данных и даже "удобного" — классового ли, бихевиористского, психоаналитического или любого иного — подхода. Можно даже утверждать: если загадка лидера решается через складывание и вычитание то ли определенных социальных сил, то ли личностных его особенностей, то ли через совокупность приемов политического регулирования и традиций — о лидерстве не может быть и речи, есть функционер, а не лидер, тем более что лидерство не сводится лишь к осуществлению управленческих функций.

Новое поколение лидеров не только в политике, но и в предпринимательстве, социальной сфере отличается большей способностью к осуществлению идей и проектов, высоким уровнем стратегического мышления; их мотивация определеннее ориентирована на победу. Это "лидеры-предприниматели", а не "лидеры-бюрократы" по стилю своей деятельности. Подстили первого таковы: акцент на экспертных оценках, на инновациях, способствование творческому подходу в решении проблем. Однако в любом случае у современного лидера нет полной определенности на субъективном уровне. Это выражается в неизбежных сомнениях при выборе вариантов решения, а на объективном — в наличии разных стратегий решения.

Современное лидерство опирается на постулат неизбежности одновременного увеличения власти народа и обеспечения прав индивидуальности, что возможно лишь при условии широкого демократического контроля властных структур.

Комплексное изучение лидерского поведения в Госдепартаменте США с 1979 года показало возможность выделения стратегических целей, стиля коммуникации, "почерка" в принятии решения, мотивирующих ценностей, "истории карьеры". Важные черты современного политического лидерства — неформализованные организаторские умения, избегание бюрократических подходов, терпимость к фрустрациям, прямота суждений и способность выслушать чужое мнение, энергичность, ресурс роста и даже юмор».

(*Задорожнюк И. Е.* Политический лидер // Психологический журнал. — 1992. Т. 13. № 2. — С. 178.)

через призму своих последователей. Однако такой лидер может оказаться в сложном положении , если избиратели не будут одобрять позиции экономических элит.

«Доверенное лицо» — этот лидер подотчетен своим избирателям, но свободен от контроля со стороны экономических элит. Такой лидер занимается в основном экономическими изменениями, которые не обязательно являются требованиями избирателей, но в принципе отвечают их интересам. Главное, что он свободен от давления экономических элит.

«Лакей» — данный тип лидера контролируется исключительно экономическими элитами. Реально, он почти неподотчетен избирателям. Практически, занят исключительно обслуживанием интересов экономических элит.

«Предприниматель» — этот лидер независим от экономических элит и неподотчетен избирателям. Практически, он полностью независим, и работает только на самого себя.

Так выглядят основные современные представления о феномене лидерства. Такой в целом предстает обобщенная картина лидерства как специфического феномена, возникающего при взаимодействии лидера и ведомых, на стыке двух проблем: политической психологии отдельной личности (лидера) и политической психологии групп, малых и больших.

Выводы в виде конспекта

1. Феномен лидерства — особый раздел политической психологии. Феномен лидерства — это «человеческое измерение» важнейшей проблемы всей политики и политической науки, проблемы власти. С одной стороны, власть в политико-психологическом измерении — это способность властвующих («верхов») заставить себе подчиняться, то есть некоторая потенция лидера, политического института или режима. С другой стороны, власть в том же самом измерении — это готовность «низов» подчиняться «верхам». В конечном счете, природа власти идет снизу: ее источник — народ. Он делегирует власть «наверх», где ею и распоряжаются. Так возникают две стороны феномена лидерства: способность «верхов» и готовность «низов». И каков «удельный вес» каждого из этих компонентов, зависит от многих обстоятельств, а точнее, от каждого конкретного случая. Изучение феномена лидерства позволяет рассматривать оба компонента в единстве и взаимовлиянии.

2. Исследования политического лидерства имеют богатые традиции. От «Законов Ману» в Древней Индии, «Книги правителя области Шан» в Древнем Китае, наставлений библейского царя Соломона, «Политики» Аристотеля, жизнеописаний двенадцати цезарей Светония до сегодняшних дней активно продолжается изучение лидеров. Среди ранних теорий политического лидерства особое место занимают «теории героев» и «теории черт». Это, прежде всего, коллекционирование тех или иных качеств, свойственных эффективному лидеру или желательных для него, выявленных на примере изучения конкретных политиков. Напротив, теории среды фокусируются на роли социального и иного окружения в эффективном лидерстве исходя из того, насколько оно влияет на функционирование лидеров. Личностно-ситуационные теории пытаются совместить качества лидера с конкретными особенностями окружения, полагая то и другое двумя частями единого процесса. Теории взаимодействия-ожидания опираются на настроения лидера и ведомых, возникающие при их совместной деятельности. С этой точки зрения, ведомые формируют лидера, а он руководит ведомыми. «Гуманистические» теории апеллируют к внутренним потребностям лидера и ведомых, ставят лидерство в зависимость от степени самореализации всех участников этого процесса. Теории обмена трактуют лидерство как, прежде всего, рыночные отношения, в которых каждая сторона преследует свою выгоду. Поскольку эти интересы нельзя игнорировать, лидерство осуществляется через сложные механизмы обмена влияниями и ресурсами. Мотивационные теории опираются на исследования побудительных сил, определяющих поведение лидера и ведомых.

3. Основная цель изучения лидерства — это выделение обобщенных типов лидеров и построение прикладных типологий лидерства. Именно такой подход

сулит наибольшую выгоду в прикладном использовании. В науке известны разные подходы к созданию классификаций лидерства. Ранние попытки носили достаточно отвлеченный и описательный характер, однако они подготовили основу для создания строгих логических конструкций. Образцом разработки общей типологии до сих пор является комплексный подход М. Вебера, выделившего три основных типа лидерства: традиционное (монарх), бюрократическое (президент) и харизматическое (вожак, вождь массы). В основе каждого из этих типов лежит свой, особый способ легитимации. Каждый обладает своими особенностями и условиями существования. Исторически развитие цивилизации шло от традиционного лидерства, через периодически взрывавшее его харизматическое, к бюрократическому лидерству современных развитых демократий. В современной культуре доминируют рациональные бюрократы. Традиционные лидеры сохранили только номинальную власть и символическое значение (типа британской монархии). Харизматические лидеры достаточно редко беспокоят привычные устои.

4. Известные политико-психологические типологии лидерства отличаются значительным разнообразием. Психопатологическая типология Г. Лассуэлла разделяет лидеров на «агитаторов», «администраторов» и «теоретиков», наделяя каждый из этих типов специфическими свойствами. Типология Д. Рисмана подразделяет лидеров на «безразличных», «морализаторов» и «внутренних наблюдателей». Типология «макиавеллистской личности» с помощью М-шкалы позволяет подсчитать так называемые Мак-коэффициенты и разделить лидеров на «высоких Маков» и «низких Маков». Это дает возможность прогнозировать будущее поведение потенциальных кандидатов на лидерские позиции и предвидеть их эффективность. Типология Дж. Барбера делит президентов США на четыре типа по шкалам «активности-пассивности» и «позитивности-негативности». Д. Барнс разделял «трансформационное» и «трансдейственное» лидерство, выделяя внутри каждого из них детализирующие лидерские роли.

5. Отечественные типологии в основном базируются на внешних наблюдениях за руководителями недавнего советского прошлого и лидерами современной России, а также на ряде новаторских эмпирических исследований. Как и в мировой науке, присутствуют психиатрический и клинико-психологический подходы, а также тестологическое (в частности, использование теста цветовых предпочтений Люшера) и психо-семантическое направление. Оригинальным выглядит соционический подход. Пока отечественные типологии находятся на стадии становления, — сказывается отсталость наших политико-психологических исследований. Немаловажную роль играет и неготовность отечественных политиков стать активными соучастниками «контактных» работ такого рода. Поэтому исследования проводятся опосредованными, «дистантными» методами по отношению к политикам.

6. Отечественная наука, к сожалению, отстает от мировой. Это проявляется, например, в необходимости «открытий» уже известного. Так, для отечественной политической психологии все еще актуален вопрос о различиях между лидерством и вождизмом. Он естествен для модернизирующегося общества, которое находится на этапе перехода от традиционных «вождей» к современным лидерам. Отражая это, создаются концепции многоуровневого лидерства, а лидеры

дифференцируются по масштабу влияния. Уточняются их функции в модернизирующемся обществе, совершаются попытки построения сравнительных типологий, которые позволили бы выделять типы лидеров и вождей. Одна из них — матрица Ю. Милованова.

7. Современные подходы к проблеме лидерства отличаются интегративностью, стремлением к обобщениям и учету всего множества компонентов лидерства, включая особенности лидера, характеристики ведомых, стили и условия их взаимодействия. Время показало, что в истории науки практически не было совершенно неадекватных подходов к осмыслению лидерства. Все они имеют право на существование, но только в своих пределах и на своем уровне, поскольку описывают некоторую часть более общего целого. Их недостаток — в односторонности и стремлении преувеличить роль какого-то компонента за счет недооценки иных слагаемых. Задача современной науки — преодоление этой частичности и интеграция всего позитивного. Наиболее убедительными являются обобщенные конструкции М. Германн и В. Джоунса. М. Германн выделила четыре типа лидеров («дудочник в пестром костюме», «торговец», «марионетка», «пожарник»), причем сумела уложить в эту типологию практически все предшествующие теории лидерства. При попытке создания особой типологии лидеров в рыночном демократическом обществе, В. Джоунс определил четыре типа («делегат», «доверенное лицо», «лакей», «предприниматель») и сумел объяснить с их помощью взаимоотношения не только лидеров и ведомых, но и влиятельных элитных «групп интересов», выполняющих роль «теневых политиков».

Контрольные вопросы

1. Почему политико-психологические исследования феномена лидерства представляют собой самую значительную и яркую главу в науке?
2. Опишите основные ранние теории лидерства.
3. В чем заключается смысл проведения типологических исследований, создания типологий лидерства и выделения разных типов лидеров?
4. Расскажите о типологии лидерства М. Вебера.
5. Опишите известные вам политико-психологические типологии лидерства.
6. Расскажите подробнее о «трансформационном» и «трансдейственном» лидерстве в типологии Д. М. Барнса.
7. Опишите состояние отечественных подходов к исследованию лидерства.
8. Попытайтесь сами отнести известных вам российских политиков к тому или иному типу, в той или иной особенно симпатичной вам типологии.
9. Кто такой вождь и что такое «вождизм»?
10. Расскажите о различиях между лидером и вождем, между лидерством и вождизмом.
11. В чем заключается особенность современных подходов к феномену лидерства и какие современные подходы вы знаете?
12. Расскажите о типологии политических лидеров, созданной М. Германн.

Рекомендуемая литература

1. *Глобот М.* Люди, в общем, нормальные... // Утро России. — 1993. — 30 декабря.

2. *Егорова-Гантман Е. В. и др.* Политиками не рождаются. Как стать и остаться эффективным политическим лидером. — М.: Николо М, 1993.

3. *Задорожнюк И. Е.* Политический лидер // Психологический журнал. — 1992. — Т. 13. — № 2.

4. *Вебер М.* Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990.

5. *Коблянская Е., Лабковская Е.* Поведение политиков предсказать можно // Независимая газета. — 1993. — 31 марта.

6. *Милованов Ю. Е.* Лидер и вождь: опыт типологии. Россия — США: опыт политического развития. — Ростов-н/Д.: Феникс, 1992.

7. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики: Хрестоматия по политической психологии. — М.: Академический проект, 2001. — Тема 5. Психология политического лидерства.

8. *Петренко В. Ф., Митина О. В., Шевчук И. В.* Социально-психологическое исследование общественного сознания жителей Казахстана и построение семантического пространства политических партий // Психологический журнал. — 1993. — Т. 14. — № 1.

7. *Adorno T.* et all. Authoritarian Personality. — N. Y.: Harper, 1950.

8. *Barber J. D.* The Presidential character: Predicting perfomance in the White House. — N. Y.: Harper, 1972.

9. *Burns J. M.* Leadership. — N. Y.: Harper, 1978.

10. *Christie R., Geis F.* Studies in Machiavellianism. — N. Y., L.: Academia, 1970.

11. Handbook of political psychology / Ed. by Knutson J. — San Francisco: Jossey-Bass, 1973.

12. *Jones B. D.* Causation, constraint and political leadership // Handbook of political psychology. — P. 3–16.

13. *Katz D.* Patterns of leadership // Handbook of political psychology. — P. 203–233.

14. *Lasswell H. D.* Psychopathology and politics. — Chicago: Rand McNally, 1934.

15. Political psychology: contemporary problems and issues / Ed. by Hermann M. — San Francisco: Jossey-Bass, 1986.

16. *Stogdill R.* Handbook of leadership: a survey of theory and research. — N. Y.: The Free Press, 1974.

17. *Stone W. F.* The psychology of politics. — N. Y.: The Free Press, 1974.

18. *Wildavsky A.* A cultural theory of leadership // Jones B. D. ed. / Leadership and politics: new perspectives in political science. — Lawrence, 1989. — P. 87–113.

Часть 3

Группы в политике

Люди живут в группах. В группах рождаются личности, и в группах выражаются их интересы. Именно группа как субъект совместной политической деятельности некой совокупности людей способна эффективно обеспечить функционирование отдельного лидера и, в определенных случаях, заменить его. Примеров такого рода в современной истории много. Все они демонстрируют роль групп как особых субъектов политики. Во-первых, роль малых, «контактных» групп — групп «прямого» взаимодействия. Во-вторых, политических организаций, партий и движений. В-третьих, больших социальных и национальных групп.

Глава 6 Малые группы

Краткое содержание

Группа как субъект политики. Определение. Группы номинальные и реальные. Группы «большие» и «малые».

Особенности малых групп в политике. Основные типы и типологии малых групп. Направленность основных действий группы. Уровень групповой сплоченности (гомогенности) группы. Степень проницаемости группы. Собственные цели группы. Особенности группового сознания и самосознания. Внутренняя структура группы. Форма связи между членами группы. Значимость членства в группе для ее участников. Продолжительность существования группы. Способ принятия решений в группе. Общая эффективность групповой деятельности. Политико-психологические типологии.

Формирование малых групп в политике. Общие этапы становления политических групп: этап «номинальной группы», этап «ассоциированной группы», этап «кооперативной группы», этап «корпоративной группы», этап коллектива. Внутренние механизмы становления политической группы: знакомство, появление первичных микрогрупп, консолидация группы. Лидер и критерии формирования малых групп в политике: принципы единства взглядов и убеждений, компетентности, личной преданности лидеру.

Лидер и группа. Феномен «команды» в политике. Основные варианты «команд» в истории: родоплеменные «команды»; опричнина; «компания»; «команда» на основе фаворитизма; «негласный комитет»; «министерство талантов»; «тайное общество»; «мозговой трест». Закон «трех команд» лидера: статика и динамика. «Парадокс лидера» и его варианты. Двойственная позиция лидера. Эмоционально-инструментальный конфликт. Принцип реальности и принцип удовольствия.

При всем бесспорном значении личности политического лидера и его психологии, современная политика, особенно в стабильных обществах, осуществляется группами людей. Тип харизматиков-одиночек все больше уходит в прошлое.

По мере развития и стабилизации любое общество бюрократизируется. И тогда на место харизматиков приходят бюрократы. Свежий пример — новейшая история России. В период ее возникновения, связанный с революционными преобразованиями — разрушением СССР и становлением новой политической системы, у руля власти стоял Б. Ельцин, лидер харизматического типа. Однако прошло время, изменилась эпоха, поблекла харизма — соответственно потребовался лидер принципиально иного типа. Появился следующий президент. Соответственно уменьшилась роль отдельно взятого политического лидера и, напротив, возросло влияние различных групп в российской политике.

Группа как субъект политики

Определение. Т. Гоббс в «Левиафане» дал первое внятное определение группы как «...известного числа людей, объединенных общим интересом или общим делом» и выделил группы — упорядоченные и неупорядоченные, политические и частные и др.[1] Согласно общепринятому ныне, почти классическому пониманию, социальная «группа» в общем виде — это «относительно устойчивое число лиц (не меньше трех), связанных системой отношений, которые регулируются институтами, обладают определенными общими ценностями и отделены от других общностей определенным принципом обособления»[2].

В рамках политической психологии группу можно определить как общность людей, взаимодействующих ради достижения осознанных целей и интересов. Объективно эта общность выступает как определенная политическая реальность, а субъективно, существует как некоторая отдельная от других общностей целостность, как субъект политического действия.

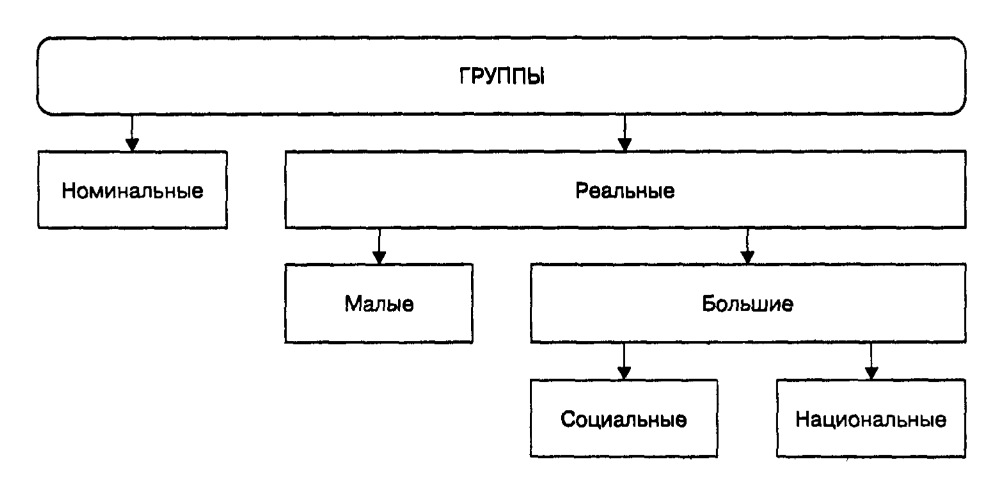


Рис. 6.1. Типы и типологии групп

[1] См.: *Гоббс Т.* Избранные произведения. — Т. 2. — М.: Мысль, 1964. — С. 244.
[2] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 118.

Основание типологии	Типы групп
1. Направленность и эффективность действий	Экстравертированные
	Интровертированные
2. Уровень сплоченности	Гомогенные
	Гетерогенные
3. Проницаемость	Проницаемые
	Полупроницаемые
	Непроницаемые
4. Цели	Инструментальные
	Экспрессивные
	Функциональные
	Дисфункциональные
5. Групповое сознание	Группа-«мы»
	Группа-«они»
6. Внутренняя структура	Формальные
	Неформальные
7. Форма связи	Первичные
	Опосредованные
8. Значимость членства	Группы присутствия
	Референтные группы
	Негативно референтные группы
9. Продолжительность существования	Краткосрочные
	Долгосрочные
10. Способ принятия групповых решений	Авторитарные
	Демократические
	Охлократические

Рис. 6.2. Типы и типологии малых групп

Группы номинальные и реальные. Существует значительное количество разнообразных классификаций и типологий групп. В политической психологии большинство из них сводится к двенадцати основным параметрам. Самое общее разделение — на «номинальные» («виртуальные») и «реальные» группы. Номинальные, они же условные, выделяются либо в рамках обобщенного политического анализа, либо ради пропагандистских целей. И тогда, скажем, появляются такие «группы», как «новая историческая общность — советский народ». Или же такая виртуально-пропагандистская «группа», как «все прогрессивное человечество». Понятно, что речь идет о сугубо условных, образных, реально не ощущаемых группах. В отличие от них, реальные группы поддаются конкретному учету, как и их политическое влияние. «Члены политбюро», «сенаторы США», «бастующие угольщики Кузбасса» несопоставимы между собой, однако их роднит главное — это реально действующие в политике группы.

ИМЕНА

Кули (Cooley) Чарлз Хортон (1864–1929) — американский социолог, один из основоположников социальной психологии. Рассматривая сознание как общественный, коллективный феномен, отождествлял общество и сознание, из чего следовала психологизация общественных отношений. Главные проблемы в трудах Кули — малые группы и формирование личности. Ввел различение первичных групп и вторичных социальных институтов. Первичные группы — основные ячейки общества, характеризующиеся интимными, личностными, неформальными связям, непосредственным общением, устойчивостью и малым размером. В них происходит социализация, формирование личности, усваивающей в ходе взаимодействия основные общественные ценности и нормы, способы деятельности. Определял личность как сумму психических реакций человека на мнение о нем окружающих (теория «зеркального Я»). Согласно Кули, вторичные социальные институты (классы, нации, партии) образуют социальную структуру, где складываются безличные отношения, в которые сформировавшийся индивид вовлечен лишь частично — как носитель определенных функций. Основные труды: «Человеческая природа и социальный порядок» (1902), «Социальная организация» (1909), «Социальный процесс» (1918), «Социологическая теория и социальное исследование» (1930).

В данном разделе мы будем рассматривать исключительно реальные группы. Они подразделяются, прежде всего, по количественному параметру.

Группы «большие» и «малые». В первую очередь группы в политике делятся по размеру: на «малые» и «большие». Под «малыми» обычно подразумевают группы численностью от 2–3 («диада», «триада») до нескольких десятков, реже – сотен человек (в этом случае они делятся на микрогруппы). Основным операциональным критерием определения «малой» группы является возможность регулярных контактов между всеми ее членами либо, по крайней мере, каждого члена группы со всеми или с большинством остальных членов группы. Требование реальной, непосредственной и регулярной контактности в обязательном порядке распространяется на лидера. Если у него нет контактов с членами группы – нет малой группы как таковой. Для лидера малая группа — это «группа прямого рукопожатия». Так же выглядит ситуация и с другой стороны: если у членов малой группы нет контактов с лидером, то она распадается.

В отличие от «малых», в «большие» группы входят сотни, тысячи, а иногда и миллионы членов. Это, прежде всего, большие социальные группы и слои населения, политические партии и движения, межпартийные общественные образования. Данная глава будет посвящена, прежде всего, политической психологии малых групп.

Особенности малых групп в политике

Типы и типологии малых групп в политике. Главные психологические особенности функционирования малых групп в политике связаны с их основными характеристиками. Важнейшие характеристики наиболее отчетливо проявляются в основных типологиях малых групп. Выступая как основание для подразделения групп на те или иные типы, в совокупности эти характеристики дают достаточно обобщенную картину. Необходимость разработки множества типологий оправдана

тем, что они позволяют компактно описать любую группу, одновременно используя несколько характеристик. Это придает необходимую объемность пониманию происходящих в группе процессов. Наиболее известны двенадцать таких характеристик, каждая из которых лежит в основе определенной типологии. Это направленность основных действий группы; уровень групповой сплоченности (гомогенности); степень проницаемости группы; собственные цели группы; особенности группового сознания; внутренняя структура группы; форма связи членов группы; значимость членства в группе для ее участников; продолжительность существования; способ принятия решений в группе; общая эффективность групповой деятельности.

Направленность основных действий группы. По этому критерию группы делятся на экстравертированные и интровертированные. Деятельность экстравертированных групп преимущественно направлена вовне — на захват власти, например, на занятие постов в правительстве или на овладение электоральными массами. Соответственно, деятельность интровертированных групп направлена, прежде всего, вовнутрь группы — на просвещение своих членов, совершенствование партийной дисциплины и т. п.

Другие существующие типологии групп по направленности их действий относятся к откровенно оценочным, то есть субъективным. Так, группы делятся на просоциальные и антисоциальные, демократические и антидемократические, и т. д. Рассмотрение таких типологий обычно остается за рамками научного политико-психологического анализа — это предмет идеологии и пропаганды.

Уровень групповой сплоченности. Группы делятся по степени групповой сплоченности на гомогенные и гетерогенные. Сплоченность обычно определяется степенью единства, уровнем общности трех базовых параметров. Это общность интересов, общность целей и единство действий. Понятно, что чем выше общность интересов и целей, тем отчетливее единство действий. Как правило, высокие уровни групповой сплоченности в политике чаще присутствуют в тоталитарных обществах, а также характеризуют группы, либо стремящиеся к власти, либо озабоченные проблемой удержания власти.

Напротив, в развитых демократических обществах, со свойственным им плюрализмом и доминированием электоральных процедур, обычно отработаны системы сдержек и противовесов, которые препятствуют возникновению слишком сплоченных, гомогенных групп. Избираемые электоратом многопартийные парламенты, устоявшиеся антимонопольные механизмы политического контроля и сама по себе психологическая атмосфера постоянной конкуренции интересов в демократических обществах препятствуют появлению и устойчивому функционированию групп — субъектов длительного политического действия. Хотя, разумеется, в действии этих механизмов возможны и сбои. Не будем брать одиозные примеры диктатур Гитлера в Германии и Сталина в СССР, которые возникли в недемократических обществах. Но XX век показал и другое: диктатуры Франко в Испании, Салазара в Португалии, «черных полковников» в Греции, как и ряд других аналогичных событий, доказали возможность появления, развития и прихода к власти весьма сплоченных, гомогенных групп в достаточно демократических странах.

Наиболее буквальное определение сущности гомогенных сплоченных групп в политике пришло из испаноговорящих стран. Термин «хунта» в точном переводе как раз и означает «согласие» — «объединение», «собрание». Но в сочетании с определениями «правительственная, военная, правящая и т. п.» он получает несколько иной смысл. Хунта в ряде случаев выполняеет функции временного правительства после военных переворотов, и часто берет на себя руководство вооруженными силами. Близким к этому является введенный Г. Диксом термин «клика»: неформальное объединение государственных и/или политических деятелей, ставящих целью захват власти или установление фактического контроля над ней путем использования нелегальных (тайная власть) и/или криминальных средств.

Исторически «клики» складывались в рамках монархий с нечеткими правилами престолонаследия. Претенденты создавали свои клики, борьба между которыми носила ожесточенный характер. Интриги, сговоры, заговоры, политические убийства были обычными инструментами борьбы за власть. До сих пор клики — атрибут тоталитарных и авторитарных режимов. По внутренним особенностям выделяются два типа клик. Первый тип — клика партнерского типа, союз равных по возможностям персон с чисто номинальным лидером. Захватывая власть, она превращается в правящую олигархию, и в ней начинаются конфликты и расколы. Второй тип — клика вассального типа, с явным лидером-вождем, с которым остальные члены связаны определенными обязательствами. Если ее лидер тяготеет к автаркии, то после прихода к власти он трансформирует клику в клиентеллу. Это особый, архаичный, хотя и живучий тип аморфной неформальной патронажно-клиентской группы. Обычно состоит из двух-трех человек: «патрона» и «клиентов», каждый из которых является «патроном» для нижележащей клиентеллы. За счет иерархической организации границы групп перекрываются. Так возникает тотально взаимозависимое, обычно коррумпированное пространство власти. Группы подобного рода типичны для полупатриархальных и полуфеодальных обществ, а также для вновь возникающих государственных структур в результате краха предыдущих. Современный пример — развитие групп-клик и клиентелл в первые годы становления новой России (ельцинская «семья», клан «питерцев» и т. п.).

В предшествующие годы социалистического тоталитаризма для обозначения малых групп определенного типа бытовал термин «коллектив» — в политике, обычно, с эпитетом «руководящий». В то время считалось, что коллектив — это высший уровень развития группы, отличающийся максимальным единством взглядов, интересов и способов действия, причем обязательно имеющий позитивную, просоциальную направленность. Утверждали, что коллектив принципиально отличается от хунты или клики, которые, хоть ничем не уступают ему в единстве и уровне сплоченности, действуют, согласно господствовавшей риторике, явно в антиобщественных, то есть собственных, интересах. Высшим уровнем коллектива в СССР, естественно, считался партийный коллектив, особенно — ЦК КПСС и его «ленинское политбюро». Однако уже тогда объективные исследователи видели, что полная групповая сплоченность недостижима даже в тоталитарных по строению партийных группах.

Классическое исследование уровня сплоченности такой группы, как политбюро ЦК КПСС — в ту пору ВКП (б), — провел американский политолог Н. Лейтес. Используя метод контент-анализа, он проанализировал речи и выступления членов высшего советского руководства по случаю 70-летия И. В. Сталина, опубликованные в журнале «Коммунист» в конце 1949 года. Анализ позволил усомниться в бытовавшем прежде мнении относительно абсолютного и «неразрывного» единства главного советского руководящего коллектива. Н. Лейтес выявил как минимум три группировки внутри советского политбюро. Выводы политолога позволили американскому руководству более эффективно строить взаимоотношения с советскими лидерами в период болезни И. В. Сталина, а затем и после его смерти.

Н. Лейтес подсчитал соотношение двух основных типовых образов, с которыми каждый из советских лидеров отождествлял И. В. Сталина. С одной стороны, это был классический «большевистский имидж» — определение Сталина как продолжателя дела Ленина, «верного ленинца», ученика и последователя. (Подразумевалось, что Сталин как бы «ниже» Ленина».) С другой стороны, присутствовал не менее устоявшийся «народный имидж», который определял И. В. Сталина как самодостаточную фигуру, «гения всех времен», «великого вождя всех народов», стоящего как минимум наравне с В. И. Лениным. «Сталин — это Ленин сегодня!» — в этом лозунге выражалась квинтэссенция данного имиджа. По средней частоте употребления словесных формул, выражавших каждую из этих двух позиций, политбюро разделилось на три группировки.

Группа «соратников» включала относительно самостоятельных персонажей, у которых не было необходимости заниматься постоянным подхалимажем. Они вполне могли позволить себе жестко следовать партийной иерархии и публично ставить И. В. Сталина «ниже» В. И. Ленина. Это были наиболее опытные члены политбюро, связанные со Сталиным долгими и вполне устойчивыми взаимоотношениями. Собственно говоря, они и стали ключевыми фигурами в советском руководстве сразу после его кончины.

Советские руководители	«Большевистский имидж»	«Народный имидж»
Группа «соратников» (Молотов, Маленков, Берия)	22	3
Группа «зависимых» (Булганин, Каганович, Косыгин, Хрущев)	1	19
Группа «хитрецов» (Андреев, Ворошилов, Микоян, Шверник)	9	15

Рис. 6.3. Три группы советских руководителей по характеру их отношения к Сталину (По: *Leites N. et all.* Politburo images of Stalin. — World Politics. — 1951. — № 3. — P. 319.)

В отличие от них, в группе «зависимых» наблюдалась прямо противоположная картина. Попавшие в нее были вынуждены безудержно славословить в адрес И. В. Сталина, подчеркивая его величие и самодостаточность. Это было младшее

ИМЕНА

Мид (Mead) Джордж Герберт (1863–1931) — американский философ, социолог и социальный психолог. Последователь Джемса и Дьюи, представитель прагматизма и натурализма. Рассматривал реальность как совокупность ситуаций, в которых действует субъект (широко понимаемый как «живая форма»), а мышление трактовал с точки зрения его инструментальной природы — как орудие приспособления субъекта к реальности. Согласно Миду, общество и социальный индивид (социальное «Я») конституируются в совокупности процессов межиндивидуальных взаимодействий. Стадии принятия роли другого, других, «обобщенного другого» — этапы превращения физиологического организма в рефлексивное социальное «Я». Происхождение «Я» целиком социально. Его главная характеристика — способность становиться объектом для самого себя, причем внешний социальный контроль трансформируется в самоконтроль. Богатство и своеобразие заложенных в личности реакций, способов деятельности, символических содержаний зависит от разнообразия и широты систем взаимодействия, в которых она участвует. Практически, это сводилось к многообразию групп, членом которых является человек. Структура завершенного «Я», по Миду, отражает единство и структуру социального процесса. Социальная концепция Мида повлияла на последующее развитие социальной психологии (решение проблемы личности, социализации, социального контроля, психологии групп и др.) и легла в основу символического интеракционизма. Основные труды: «Философия настоящего» (1932), «Разум, Я и общество» (1934), «Движения мысли в XIX веке» (1950), «Философия действия» (1950), «Социальная психология» (1956).

поколение советских руководителей, недавно пришедшее к высшей власти. Им требовалось «отрабатывать» свое место в иерархии власти, делали они это вполне умело. Оказавшись, после смерти И. В. Сталина, поначалу на вторых ролях, они (особенно Н. С. Хрущев и А. Н. Косыгин) сумели затем оттеснить от руководства «старую гвардию» и занять ее место. Л. П. Берия был арестован и казнен, В. А. Маленков сослан в Казахстан, В. М. Молотов снят с ведущих постов, потом обвинен в заговоре и отправлен на пенсию.

Наконец, третья группа, «хитрецов», пыталась лавировать, соблюдая некий баланс между двумя базовыми имиджами Сталина. Судьба А. И. Микояна, наиболее типичного представителя этой группы, показывает, что фразы публичных выступлений (которые в те годы писались авторами самостоятельно, без спичрайтеров) отражают личностные политические склонности политиков. Точно подметили их анекдоты и крылатые выражения (самое мягкое — «слуга всех господ»), отразившие суть политической биографии А. Микояна — типа «от Ильича (Ленина) до Ильича (Брежнева) без инфаркта и паралича».

Таким образом, специальные достаточно тонкие политико-психологические методы позволяют обнаружить дифференциацию внутри даже самых закрытых и гомогенных групп. Критерий уровня групповой сплоченности не является абсолютным.

Степень проницаемости группы. Близким к уровню сплоченности критерием при политико-психологическом различении групп является проницаемость группы. Можно сказать, что проницаемость — это обратная сторона сплоченности. По степени доступности для новых членов группы делятся на проницаемые («открытые»), полупроницаемые и непроницаемые («закрытые»). Операционально все определяется легкостью вступления (приема) в такое объединение. На собрание

того или иного политического кружка, в большинстве случаев, может прийти любой человек (как и уйти с него). Практически, этот кружок — пример полностью проницаемой группы. К группам такого типа относятся, прежде всего, различные общественно-политические движения. Сегодня человек легко вступил в то или иное движение, завтра вышел из него, и никто этого практически не заметил. Признак проницаемости — отсутствие в политической группе индивидуального учета своих членов и отработанных механизмов индивидуального членства.

Вступить в партию уже сложнее — требуется заявление, рекомендации, кандидатский стаж и т. п. Разумеется, в разных партиях и странах все обстоит по-разному. Еще не так давно в Италии, например, в автобусах висели специальные «коммунистические автоматы»: опустил в щелочку деньги, вступительный взнос, — из другой щелочки выскочил партбилет. Однако здесь уже нельзя говорить о полной проницаемости, это — полупроницаемая группа, накладывающая минимальные условия для вступления в нее (вступительный взнос) и еще меньшие — по выходу.

Наконец, существуют группы совершенно непроницаемые (хотя, разумеется, абсолютно непроницаемых групп не бывает — все они рано или поздно, быстро или медленно, но обновляются). Примерами непроницаемых групп в политике обычно являются группы заговорщиков, правящие династии или правительственные хунты, а также руководящие органы тоталитарных политических организаций. Попасть в члены политбюро ЦК КПСС или в члены руководства гитлеровской Германии было практически невозможно. Но, пожалуй, абсолютный рекорд непроницаемости был поставлен кампучийскими коммунистами — первые несколько лет после захвата власти страна не знала даже ни одного имени члена политбюро правящей партии. Торжествовала полная анонимность непроницаемой группы. Все приказы и распоряжения подписывались одним словом: «Организация». Лишь через четыре года стали известны имена Пол Пота и Йенг Сари.

Собственные цели. По собственным целям группы в политике делятся на инструментальные и экспрессивные, а также на функциональные и дисфункциональные. Инструментальные группы ориентированы на достижение реальных политических целей — овладение властью, реализацию определенных программ, осуществление общественных и государственных преобразований. Примерами групп такого рода являются активная оппозиция, борющиеся за власть партии. Экспрессивные группы ориентированы на формирование благоприятного внутреннего психологического климата, на создание комфортной атмосферы для своего существования в политике. Примерами могут служить небольшие оппозиционные группировки, члены которых не ставят реальных целей овладеть властью, однако получают удовлетворение от периодического выражения своих политических взглядов в тех или иных формах.

Функциональными в политике считаются такие группы, которые подразумевают осуществление определенных целевых социально-политических функций. Например, функциональной группой является коалиция большинства в парламенте. Напротив, дисфункциональными считаются группы, ориентированные на нарушение каких-то функций, их отмену или редукцию. Например — парламентская фракция оппозиционной партии. В обобщенном виде функциональными

ИМЕНА

Поршнев Борис Федорович (1905–1972) — известный советский историк, философ и психолог. Закончил факультет общественных наук МГУ и аспирантуру Института истории РАНИОН. Доктор исторических и философских наук. Почетный доктор Клермон-Ферранского университета. С 1943 года работал в Институте истории АН СССР (с 1968 года — Институт всеобщей истории), заведовал сектором новой истории, затем истории развития общественной мысли. Автор пионерских работ в области культурно-антропологического и социально-психологического подходов к истории и политике в советской науке. Несмотря на жесткие ограничения марксизма как общеметодологических рамок того периода, Поршнев, умело преодолевая догматические взгляды, открыл для отечественного обществознания целый пласт прежде неизвестных проблем. Особый вклад внес в развитие психологии масс как области социальной и политической психологии. Основные труды: «Народные восстания во Франции перед Фрондой» (1948), «Очерк политической экономии феодализма» (1956), «Феодализм и народные массы» (1964), «Социальная психология и история» (1966), «Франция, Английская революция и европейская политика в середине XVII века» (1970), «О начале человеческой истории» (1974).

считаются группы, ориентированные на внедрение чего-то нового (к ним относятся различного рода движения за равные гражданские права — женщин и мужчин, национальных меньшинств и т. п.). Соответственно, дисфункциональными считаются группы, ориентированные на ликвидацию чего-то устоявшегося в социально-политическом устройстве (группы революционеров или просто оппозиционеров, выступающие за полную или частичную отмену существующих в стабильном обществе порядков).

Особенности группового сознания и самосознания. Различаясь по особенностям группового сознания своих членов, группы делятся на группы-«мы» и группы-«они». Впервые это разделение было введено отечественным психологом Б. Ф. Поршневым, обратившим внимание на специфические групповые искажения, возникающие в сознании членов групп, действующих в политической сфере. Исследуя праисторию человечества, Б. Ф. Поршнев пришел к парадоксальному на первый взгляд заключению: он утверждал, что в истории человечества не было людоедства. Разумеется, не в реальном смысле (каннибализм существовал на определенных этапах истории), а в психологическом. Дело в том, что тех, кого съедали, просто не считали полноценными людьми. Враги, противники всегда считались неполноценными, ненастоящими, недостойными — «нелюдями». Вначале это относилось к физическим противникам, затем перешло и на противников политических.

Согласно Б. Ф. Поршневу, важнейшим компонентом существования любой, а особенно политической, группы является ее сознание и самосознание. Нет политического сознания и, особенно, самосознания — нет самостоятельного субъекта политики, нет политической группы. Причем самосознание может проявляться в разных, в том числе и в досознательных, нерациональных формах — в виде групповых верований, эмоций, общих чувств и переживаний. В чем бы не выражалось групповое самосознание, оно является важнейшим компонентом групповой политической самоидентификации. «Мы», то есть члены нашей группы, — это те, и именно те, кто разделяет общие с нашими переживания, чувства, эмоции,

верования и, тем более, политические программы и концепции. Выделение, идентификация себя и «своих» происходят в противопоставлении с другими группами, с «чужими», с некими «они». «Они» — это те, у кого иные верования, эмоции, программы или лозунги. У кого иные тотемы или знамена. Такое выделение группы-«мы» сопровождается идеализацией и атрибуцией, наделением своей группы самыми лучшими, социально приемлемыми и желательными чертами и, напротив, отказ в таких чертах группам-оппонентам. Группа-«они», напротив, обычно наделяется самыми отвратительными характеристиками. Ей приписываются самые ужасные качества: *например, «они» — нелюди, людей пожирают* — в отличие от «нас», борцов за прогрессивное будущее всего человечества.

Внешними средствами подобной политико-психологической самоидентификации на ранних стадиях истории были элементарные символы — тотемы. Затем, усложняясь, человечество дошло до политических символов, знамен, гербов, гимнов, конституций, программ и идеологических манифестов. Однако их психологическая роль осталась прежней — возбуждать и стимулировать «мы»-сознание, необходимое для отделения себя от других («они») через противопоставление им. В этом смысле история не принесла никакой принципиальной новизны.

Внутренняя структура группы. Группы подразделяются по структуре на формальные и неформальные. В формальных группах извне жестко задан статус всех ее членов и, соответственно, заданы статусные различия. Права и обязанности членов обычно формализованы и выражены в явной (устав, закон) или неявной (традиции, обычаи) формах. Классический пример формальных групп в современной политике — армия с ее жесткой иерархией отношений между командирами и подчиненными. Главное в такой группе — ее функциональная, инструментальная, целевая направленность, в которой чисто человеческий фактор отходит на задний план. На первом плане — формальная структура отношений.

В неформальных группах статус членов и характер взаимоотношений между ними заданы только личными качествами и достоинствами людей. При отсутствии внешней регламентации отношений основу общности группы составляют дружеские отношения, взаимные симпатии, общность интересов, мнений, взглядов, оценок, политических предпочтений. В отличие от формальной группы членство в неформальной менее обязательно для ее членов — это своего рода «группы встреч», близкие к кружкам и клубам по интересам (в том числе, и к политическим клубам). Здесь доминируют человеческие, дружеские отношения взаимной симпатии. Инструментальные, функциональные цели в таких группах обычно отходят на задний план.

В реальной жизни в большинстве групп присутствуют обе, как формальная, так и неформальная структуры отношений. Их взаимодействие между собой часто образует сложные коллизии — например, «парадокс лидера».

Форма связи между членами группы. В соответствии с доминирующей формой связи между участниками, группы подразделяются на первичные и вторичные. Как правило, вторичные (опосредованные) группы состоят из первичных. Наглядный пример — любая партийная структура, которая включает «первички» (первичные партгруппы) и формирующиеся на их основе сложные общности (региональные, межрегиональные и т. д. партгруппы).

Для первичных групп обычно характерна связь «лицом к лицу», которую обеспечивает возможность постоянных личных контактов. Для вторичных, опосредованных групп каналами общения являются сложные коммуникационные связи — в основном, средства массовой информации.

Значимость членства в группе для ее участников. По значимости для участников группы делятся на группы присутствия, а также референтные и негативно референтные группы.

Группа присутствия, как следует из самого названия, это конкретная группа, членом которой состоит человек. Однако он не всегда этим полностью удовлетворен — в своих мечтах может видеть себя членом совсем иной группы. «Идеал» может существовать в реальности, но быть недоступным для человека — многие, например, мечтают принадлежать к политической элите или стать членом правительства, но не всем это удается. Бывают ситуации, когда такой группы просто нет в действительности, но человек создает ее в своем воображении, играя в принадлежность к некоему «тайному обществу».

Референтная группа — это группа, по законам которой хочет жить человек, даже не принадлежа к ней. Это психологически привлекательная, желательная для человека группа, нормам и стандартам которой он хочет соответствовать. Для многих молодых людей, начинающих политическую деятельность в первичной партгруппе например, часто характерно стремление выглядеть и вести себя в соответствии со стандартами, принятыми в «большой политике», в руководящем органе партии — разумеется, так, как они это понимают. Например, в эпоху социализма даже мелкие комсомольские бюро в учреждениях и на предприятиях заседали по четвергам — так, как это было принято в «большом» политбюро ЦК КПСС.

Соответственно, негативно референтная группа — это реально или виртуально существующая группа, по законам и нормам которой не хочет жить человек.

Продолжительность существования группы. По продолжительности времени своего существования группы делятся на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные группы обычно возникают для достижения некоего отдельного конкретного результата — например, это может быть предвыборный штаб или команда сторонников кандидата в депутаты парламента в ходе конкретной избирательной кампании. После победы и достижения цели или, особенно, после поражения и ее не достижения подобные группы обычно распадаются или переформировываются. Соответственно, долгосрочные группы ориентированы на долгосрочные цели, требующие длительного времени. Например, в советскую эпоху парткомы КПСС были убеждены в вечности своей власти — залогом этого выступала шестая статья тогдашней конституции страны, в которой руководящая роль КПСС была закреплена законодательно. Таким образом, в основе краткосрочных и долгосрочных групп лежат разные цели и интересы участников.

Способ принятия решений. По преобладающему в группе способу принятия решений различают авторитарные, демократические и охлократические группы. Как уже говорилось, существуют три основных способа принятия решения лидером и, соответственно, три основных способа навязывания этого решения ведомым. Это авторитарный, демократический и попустительский стили лидерства, которые также выступают как способы принятия групповых решений.

ИМЕНА

Левин (Lewin) Курт (1890–1947) — немецкий и американский психолог. В 1930 году эмигрировал из фашистской Германии. В 1930–1932 годах работал в СССР, а с 1932 года — в США В ранние годы был близок к берлинской школе гештальтпсихологии, но переключился на экспериментальное изучение воли, аффекта и личности. Разработал концепцию личности на основе заимствованного из физики понятия «поля», характеризующего психологическое единство личности и ее окружения. «Поле» — совокупность взаимосвязанных факторов, определяющих поведение (поле возможных событий и поле сил, предопределяющих, какая из возможностей реализуется в поведении), поведение — внешнее выражение событий в «поле», представляющих собой либо перемещение из одной области поля в другую, либо изменение самой структуры поля. Особый вклад Левин внес в развитие психологии малых групп, создав школу «групповой динамики». Под его руководством проведены опыты Р. Липпитта и Р. Уайта по изучению психологического климата и стилей лидерства, исследования стандартов группового поведения в процессе дискуссии и т. д Первым психологически рассмотрел феномен социальной власти (влияния) и внутригрупповые конфликты. При анализе динамики групповой жизни исходил из представлений о группе как о «динамическом целом, обладающем свойствами, отличными от свойств составляющих его частей или суммы последних». Из школы К. Левина вышли многие исследователи Созданный им исследовательский Центр групповой динамики при Мичиганском университете США — крупнейший в мире. Основные труды «Динамическая теория личности» (1935), «Принципы топологической психологии» (1936), «Теория поля в социальной науке» (1951).

Рассмотрев ситуацию при разных стилях лидерства со стороны ведомых, согласимся с очевидным фактом: существуют разные типы групп, различающиеся именно по тому, как принимаются в них решения. В авторитарной группе (простейший пример — единоначалие в армейском подразделении) рядовые члены практически никак не участвуют в принятии группового решения. Их задача в том, чтобы исполнять указания лидера. В демократической группе ее члены достаточно активно участвуют в выработке вариантов решения. Однако ход обсуждения и, соответственно, направление поиска решения подсказывает лидер, как бы режиссируя этот процесс (не случайно демократический стиль лидерства иногда еще называют «дирижистским»). Наконец, в охлократической группе решение принимают все и, одновременно, никто. Каждый свободен в выборе дальнейших действий, поэтому целостного, группового, сколько-нибудь единого решения обычно так и не возникает. В подобных случаях принято говорить о попустительской (иногда, о гиперлиберальной) позиции лидера, основанной на принципе: «Делайте что хотите, только оставьте меня в покое!»

Эффективность групповой деятельности. В целом, по совокупной эффективности групповой деятельности, различают четыре типа групп. Во-первых, группы, ориентированные на достижение конкретных групповых целей. Во-вторых, нацеленные на поддержание групповой жизнеспособности. В-третьих, направленные на достижение удовлетворенности своих членов. В-четвертых, стремящиеся к личностному изменению своих членов под влиянием пребывания в группе.

Несколько обобщая, эти признаки можно свести к двум основным типам групп: экстра- и интровертированным. Понятно: для первых основными являются внешние действия, их активность направлена вовне. Соответственно, для вторых важными являются внутренние действия, их основная активность сосредоточена

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Основные направления исследования психологии групп. К началу 1970-х годов зарубежные авторы выделяли девять крупных подходов, в той или иной мере определявших развитие групповой психологии: теорию поля, интеракционистскую концепцию, теорию систем, социометрическое направление, психоаналитическую ориентацию, общепсихологический подход, эмпирико-статистическое направление, формально-модельный подход, теорию подкрепления. Охарактеризуем кратко каждый из вышеназванных подходов.

Теория поля берет начало в работах К. Левина. Основной пафос в том, что поведение личности есть продукт поля взаимозависимых детерминант (по терминологии К. Левина называемого жизненным или социальным пространством личности). Структурные свойства этого поля представлены понятиями, заимствованными из топологии и теории множеств, а динамические свойства — понятиями психологических и социальных сил. Какой-либо целостной теории группы в рамках данного подхода не создано, однако он лег в основу ряда мини-теорий, относящихся к отдельным феноменам групповой динамики: сплоченности, социальной власти, соперничеству — сотрудничеству, образованию группы, внутригрупповому давлению, групповым притязаниям.

Интеракционистская концепция. Согласно этому подходу, группа есть система взаимодействующих индивидуумов, функционирование которых описывается тремя основными понятиями: индивидуальной активностью, взаимодействием и отношением. Интеракционистская концепция предполагает, что все аспекты группового поведения могут быть описаны, исходя из взаимосвязей между этими элементами. Работы в рамках данного направления посвящены структурным аспектам группы.

Теория систем. Этот подход близок к предыдущему — в нем развивается представление о группе как системе. В обоих направлениях содержится попытка понять сложные процессы, исходя из анализа их основных элементов. Главное различие — в элементах анализа. Теория систем позволяет описать группу как систему взаимозависимых позиций и ролей, делая акцент на групповых «входах» и «выходах» и рассматривая ее как открытую систему.

Социометрическое направление стимулировало множество эмпирических исследований внутригрупповых отношений, но оказало минимальное влияние на развитие теории малых групп.

внутри. В политике абсолютное большинство устремлений ее субъектов направлено на овладение и удержание власти или, по крайней мере, на оказание влияния на власть, поэтому преимущественно здесь существуют экстравертированные, «экспансионистские» группы. Однако нельзя забывать, что в разные периоды своего развития каждое сообщество может столкнуться с необходимостью консолидации внутренних рядов, функциональной реорганизации и т. п., что сразу же переведет его в разряд интровертированных групп.

Обратим внимание на то, что разговор о типах и типологиях групп завершается тем, с чего он и начинался: с разделения на экстра- и интравертированные. Оно оказалось наиболее общим и является самым значимым для понимания роли той или иной группы в политике.

С рациональной точки зрения, группа в политике, ориентированная на достижение конкретной цели (овладение властью или оказание заметного влияния на нее в виде лоббирования некоего законопроекта, проведение своих кандидатов на требуемые посты, захват власти, наконец), выглядит значительно более эффективной, чем все остальные. Однако политика далеко не всегда обладает рациональным характером — значительную роль в ней играют иррациональные компоненты.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Психоаналитическая ориентация базируется на идеях З. Фрейда и его последователей, фокусируя внимание преимущественно на мотивационных и защитных механизмах личности. З. Фрейд первым включил идеи психоанализа в групповой контекст. Начиная с 1950-х годов в связи с интересом к групповой психотерапии, некоторые положения психоаналитического подхода получили теоретическое и экспериментальное развитие в рамках групповой психологии и легли в основу ряда теорий групповой динамики.

Общепсихологический подход. Его суть в предположении, что многие представления о человеческом поведении, накопленные в общей психологии, применимы к анализу группового поведения. Это касается главным образом научения, явлений когнитивной сферы, мотивации. Демонстративным примером являются популярные теории когнитивного соответствия.

Эмпирико-статистическое направление выводит основные понятия групповой теории из результатов статистических процедур типа факторного анализа. Такое понимание обусловило широкое применение процедур, разработанных в области тестирования личности и представленных в работах такого известного специалиста, как Р. Кеттелл, предложившего одну из теорий группового поведения.

Формально-модельный подход пытается конструировать формальные модели группового поведения, используя математический аппарат графов и теории множеств. Его представителей больше интересует внутренняя консистентность своих моделей, чем степень их соответствия реальности.

Теория подкрепления базируется на идеях скиннеровской концепции оперантного обусловливания. Согласно ей, поведение индивидуумов в группе есть функция двух переменных: вознаграждений (положительные подкрепления) и расходов или наказаний (отрицательные подкрепления). Идеи теории подкрепления легли в основу по крайней мере двух крупных теорий малых групп, авторы которых — Д. Хоманс, Д. Тибо и Г. Келли — избрали объектом концептуализации внутридиадные отношения, экстраполируя, однако, результаты анализа на большие по объему группы.

(По: *Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Психология малой группы. — М., 1991. — С. 19–21.)

Даже не имея возможности достижения конкретной цели, не формулируя ее перед собой, группа может существовать в политике с прицелом на будущее. В этом случае ее эффективность будет определяться не внешними результатами, а внутренней способностью к поддержанию собственной групповой жизнеспособности. Целый ряд мелких коммунистических партий, например, на территории бывшего СССР ныне находятся в таком состоянии и считают его достаточно эффективным — в расчете на возможные в будущем перемены.

Не ставя четких рациональных целей и не задумываясь специально о поддержании групповой жизнеспособности, в политике существуют и просто группы единомышленников — людей, которым приятно общение друг с другом. Группы такого рода обладают особой, эмоциональной эффективностью для своих членов. Они дают им возможность «выговориться», почувствовать свою значимость и причастность к «большой политике». Например, политические или околополитические «клубы» — формализованные в виде дореволюционного Дворянского собрания, или неформализованные в виде посиделок ветеранов на скамейках в скверике, во дворе дома.

Наконец, эффективность существования группы в политике может определяться таким сугубо эмоционально-воспитательным моментом, как личностный

рост ее членов. Различные организации детских или молодежных движений при политических партиях, безусловно, не имеют никаких четких рациональных целей в политике. Однако они воспитывают своих членов в определенном направлении, готовят массовую базу для будущей политики.

Формирование малых групп в политике

Малые группы в политике различаются по уровню своего психологического развития. Причем психологические особенности не связаны с формальными признаками. Например, первичная партийная организация «Единства» и Совет безопасности России формально совершенно несопоставимы по характеру своего политического влияния. Но в психологическом плане различий не так уж много. Еще практика советских времен показала, что, с точки зрения психологии, заседания комсомольского бюро мало чем отличались от заседаний политбюро ЦК КПСС. В однородной партийно-политической среде действуют примерно одни и те же механизмы политического поведения. Разумеется, существуют некоторые естественные поправки на возраст, опытность, масштаб, содержание решаемых задач и т. п., однако базовые механизмы остаются аналогичными.

Общие этапы становления политических групп. Как только в качестве субъекта политического действия возникает некая группа, начинают действовать одни и те же психологические механизмы политического поведения людей. Многочисленные исследования самых разных политических групп позволяют выделить пять основных психологических этапов процесса их формирования и развития. Обратим внимание: именно эти этапы выделяются и подавляющим большинством инструкций по строительству партийных групп в партиях самых разных стран и различных ориентаций. Значит, психологические механизмы действительно являются общими не только для однородной партийной среды, но и для различных партий.

Этап «номинальной группы». Как правило, в этот период случайно собирается (не имеет значения, добровольно или добровольно-принудительно) некоторое количество людей, желающих (или просто согласных) заниматься политической или околополитической деятельностью. Пока еще они не представляют собой группу как некую целостность в силу хотя бы просто недостаточного знания друг друга и отсутствия понимания тех общих признаков, которые могут превратить их в такую общность. Основная функция данного этапа — знакомство, «обнюхивание», выяснение «кто есть кто». Часто это сочинение манифестов, дискуссии на общеполитические темы, подписание различных обращений, меморандумов и т. д.

Этап «ассоциированной группы»[1]. На этом этапе уже возникают первичные связи, ассоциации между членами группы и той деятельностью, которой они собираются заниматься. Здесь появляются первые признаки организации (как правило, исключительно формальные — например, создавая новую первичную или

[1] Поскольку большая часть исследований данного направления выполнена в англоязычной традиции, нам приходится заимствовать некоторые англицизмы, чтобы не усложнять текст описательным переводом. — *Примеч. авт.*

региональную организацию, представитель вышестоящей организации рекомендует кого-то из присутствующих на роль председателя, секретаря и т. п.). Так возникает формально организованная группа, члены которой имеют вроде бы идентичные цели, хотя обычно еще плохо представляют себе, как их можно осуществить в реальности.

Этап «кооперативной группы» отличается большей общностью между ее членами. На этой стадии в группе возникает определенное единство целей, интересов и даже отдельных действий — появляются первичный опыт совместной групповой деятельности и первичные общие групповые переживания. Они могут быть связаны, например, с первыми собраниями, проведением отдельных политических акций, участием в демонстрациях, общением с представителями других политических групп. На данном этапе, в дополнение к существующим с предыдущего этапа формальным связям и формальному распределению ролей, в процессе совместной политической деятельности уже постепенно развиваются неформальные взаимоотношения между членами группы.

Этап «корпоративной группы». На этом этапе в группе складывается достаточно устойчивая общность интересов, целей, действий, групповых переживаний. Такая группа отличается формальным и неформальным, организационным и психологическим (включая интеллектуальное, эмоциональное и волевое) единством в целом, однако подчас еще характеризуется проявлениями группового эгоизма и индивидуализма, иногда и антисоциальной ориентацией. Она может противопоставлять себя другим группам, даже внутри вроде бы родственной, общей политической, например, партийной структуры.

В случае остановки на данном этапе развития, группа носит самодостаточный (по представлению ее членов) характер. Примеров подобных групп немало: от легальных оппозиционных партийных или парламентских фракций до групп заговорщиков и политических террористов. Известны случаи, когда корпоративные группы захватывали власть над всей породившей их организацией или обществом в целом, заставляя их служить своим целям.

Этап «коллектива». Мы специально берем этот термин в кавычки, чтобы показать его несоответствие столь привычному в литературе советского периода «коллективу» как, прежде всего, производственному объединению людей. В формировании политической группы коллектив — это одна из стадий развития. Она характеризуется не просто устойчивой общностью интересов, целей, действий и групповых переживаний; организационным и психологическим (включая интеллектуальное, эмоциональное и волевое) единством — это свойственно и этапу «корпоративной группы». Этап «коллектива» отличается высшим уровнем осознанности всех этих моментов и максимальной консолидированностью действий членов группы. Кардинальное отличие, в политико-психологическом смысле, от этапа корпоративной группы — в доминировании просоциальных целей. Коллектив не бывает самодостаточным, его члены рассматривают себя и свою группу как инструмент общественного развития.

Именно направленность действий — на достижение собственных, групповых, или общественных целей — есть единственное существенное политико-психологическое различие между этими этапами развития группы. Все остальные признаки

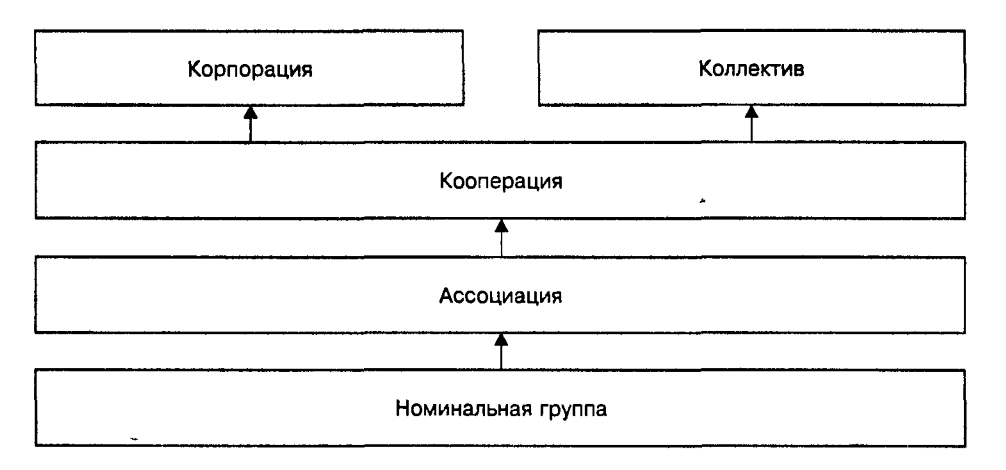


Рис. 6.4. Этапы формирования партийно-политических групп

у них практически общие: максимальное единство интересов, целей и действий, формальных и неформальных, организационных и психологических связей и отношений. Коллектив и корпоративная группа — одинаково высшие стадии развития группы как субъекта политики. Все предшествующие стадии — лишь промежуточные.

Описанные этапы не всегда в обязательном порядке последовательно сменяют друг друга. Группа может остановиться в развитии на любом из этапов, начиная с первого, и даже распасться, прекратить свое существование. Вот только миновать тот или иной этап, перескочить через него практически невозможно. Хотя сроки прохождения каждой стадии зависят от зрелости и опыта членов группы, активности лидера и других факторов функционирования.

Внутренние механизмы становления политической группы. Помимо описанных этапов становления группы как субъекта политического действия, большое значение имеют внутренние, собственно психологические процессы взаимодействия людей, которые ведут к развитию группы или, напротив, препятствуют ему. Наиболее отчетливо они проявляются на трех начальных стадиях.

Знакомство. По данным специальных исследований, на первой стадии члены группы присматриваются друг к другу и к лидеру, адаптируются к условиям предстоящей деятельности, знакомятся с ближайшими и отдаленными перспективами, распределяют между собой функциональные обязанности и налаживают систему взаимодействий. Отношения строятся, прежде всего, на основе формальных связей. Поведение членов группы определяется их прошлым опытом, деятельностью в других группах.

Появление первичных микрогрупп. На второй стадии в основном завершается процесс взаимного изучения и происходит сближение членов группы на основе симпатий, склада характера, частных интересов и т. д. — возникают первичные микрогруппы. Как правило, выделяется активное ядро политической группы, нацеленное на эффективную деятельность. Наряду с ним, образуется группа «добросовестных исполнителей», осознающих и исполняющих свои обязанности, но

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Групповая фацилитация. «Столетие назад Норман Триплетт (*Norman Triplett*, 1898), психолог, интересовавшийся велосипедными гонками, заметил, что гонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. Прежде чем поделиться со всем миром своими подозрениями (о том, что присутствие других побуждает индивидуумов к более энергичным действиям), Триплетт поставил один из самых первых лабораторных экспериментов по социальной психологии. Дети, которым предлагалось с максимально возможной скоростью сматывать леску спиннинга, вместе с "содеятелями" работали быстрее, чем поодиночке.

Дальнейшие эксперименты, проводившиеся в первые десятилетия XX века, показали, что в присутствии других повышается также скорость, с которой люди выполняют простые примеры на умножение и вычеркивают в тексте заданные буквы. Повышается, кроме того, точность выполнения простых заданий на моторику, таких, как попадание металлическим стержнем в кружок величиной с десятицентовик, который помещен на движущийся диск патефона (*F. W. Allport*, 1920; *Dashiell*, 1930; Travis, 1925). Этот эффект *социальной фацилитации* (*от англ. facility — легкость, благоприятные условия*), как его назвали, наблюдался также и у животных. В присутствии других особей своего вида муравьи быстрее роют песок, а цыплята склевывают больше зерен (*Bayer*, 1929; *Chen*, 1937). В присутствии других сексуально активных крыс у спаривающихся крыс повышается сексуальная активность (*Larsson*, 1956)».

(*Майерс Д.* Социальная психология. — СПб., 2001. — С. 360.)

не проявляющих инициативы в решении групповых вопросов. Иногда здесь же возникает и «микрогруппа пассива», состоящая из людей, стремящихся быть в стороне от основной деятельности группы, найти себе работу полегче. Не исключены и случаи проникновения в группу сознательных дезорганизаторов, пытающихся разрушить складывающуюся структуру, или же создать альтернативное руководство — например, с целью политико-психологического раскола группы.

С момента появления первичных микрогрупп начинает действовать механизм политико-психологической саморегуляции группы. Как правило, «активное ядро» оказывает поддержку лидеру, активизирует «добросовестных исполнителей», осуществляет угнетающее воздействие на «группу пассива» и противодействует дезорганизаторам. Так начинает функционировать групповое мнение, способствующее преодолению подчас возникающих между микрогруппами конфликтов.

Консолидация группы. На третьей стадии идет процесс консолидации группы. По мере развития совместной деятельности, нарастают позитивные психологические процессы. Укрепляются связи между членами группы, усиливается позитивный психологический климат, возникает эффект «группового облегчения» (фацилитация) деятельности для отдельных членов группы, потому что они осуществляют ее именно в группе. Растет авторитет лидера, расширяется «активное ядро», к которому присоединяются бывшие «добросовестные исполнители». «Группа пассива» и «дезорганизаторы» либо перевоспитываются под влиянием группового мнения, либо изгоняются.

Так выглядят основные психологические механизмы, на основе которых «срабатываются» люди, образуя группу как субъект политической деятельности. Процессы функционирования группы обычно контролируются лидером. Стремясь кратчайшим путем решить поставленную перед группой задачу, лидер вынужден

неравномерно распределять нагрузку. Если его действия выходят за пределы ожидаемого, «законного» или оправданного делом поведения, в группе возникают напряженность и враждебность. Хотя их источник — лидер, они могут направляться не на него, если лидер отыщет «козла отпущения» (члена группы с самым низким статусом) либо найдет себе союзника — эмоционального лидера для сглаживания противоречий.

Критерии формирования малых групп в политике. Психология взаимоотношений в группе зависит от принципов, на основе которых формируется группа и люди включаются в нее. Этих принципов сравнительно немного.

Принцип единства взглядов и убеждений — при торжестве этого принципа обычно образуются достаточно сплоченные, политически эффективные, но не всегда высокопрофессиональные группы, отличающиеся, прежде всего, глубокой верой в свои взгляды и убеждения. К сожалению, члены таких групп часто находятся под обаянием собственной пропаганды. Это сужает их кругозор и препятствует более широкому восприятию действительности. В политике такие группы — заложники своей идеологии.

Принцип компетентности — при его преобладании формируются сплоченные, эффективные, высокопрофессиональные группы, которые добиваются серьезных результатов. Лучший пример — «команды» американских президентов последних десятилетий, начиная от уже легендарной «команды Джона Кеннеди» — «мозгового треста», сумевшего во многом повернуть и страну, и всю международную ситуацию.

Принцип личной преданности лидеру — обычно преобладает в группах вождистского типа. Когда торжествует именно этот принцип, возникают многочисленные проблемы. С одной стороны, существует беспрекословное подчинение лидеру. С другой стороны, вся ответственность за принятие решения падает исключительно на самого лидера — все остальные выступают лишь как исполнители его воли. Отсюда — снижение эффективности и профессионализма, обилие конфликтов из-за желания быть ближе к лидеру и, в итоге, низкие результаты.

Разумеется, есть и иные принципы формирования групп в политике, но наиболее часто встречаются три названных. Важность правильного выбора принципа формирования группы в политике определяется тем, что после прихода группы к власти взятый ею на вооружение принцип как бы автоматически переносится на все государство.

Лидер и группа

Взаимоотношения лидера с группой обычно носят сложный, многоаспектный характер. Лидер немыслим без группы, группа неэффективна без лидера. В определенном смысле, лидер и группа — сиамские близнецы. Рассмотрим обе стороны взаимодействия. Зависимость группы от лидера хорошо прослеживается на примере «команд» в политике. Зависимость лидера от группы — на «парадоксе лидера».

Феномен «команды» в политике впервые был зафиксирован и осмыслен М. Вебером в рамках изучения западных демократий. Проанализировав большой фактиче-

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Личность и группа. «Приходится начать с трюизма, что основным составным элементом группы являются ее члены. Это положение утрачивает свой комический смысл, когда мы уясним себе, что группа построена также и из многих других элементов, не являющихся ни людьми, ни членами. Индивид входит в группу не всей своей личностью, а лишь с точки зрения социальной роли, выполняемой в этой группе. Некоторые группы, как, например, монашеские ордены, некоторые политические группы, военные и т. п., почти целиком поглощают личность членов, оставляя им весьма малую личную сферу либо подчиняя себе также роли, выполняемые в других группах. В общем, однако, принадлежность к группе захватывает только некоторые черты личности, и лишь определенная часть всей жизненной активности человека проявляется в рамках одной группы. Каждая группа в большей или меньшей степени определяет *физический образец* члена, то есть его внешний вид. В армии и некоторых других группах физический эталон определен весьма точно, в других группах ограничиваются только негативным определением: как член группы не должен одеваться, или как он должен заботиться о своем внешнем виде. Далее, группа определяет *моральный образец* члена, или комплекс моральных черт, каковые он должен проявлять в своем поведении. Например, студент должен вести себя так, как это "достойно" студента И наконец, группа определяет также и *функции* члена, или объем функций, которые он должен выполнять для группы в рамках реализации ее задач. В группах с сильной внутренней сплоченностью и с сильной дисциплиной, физической и моральной, образцы и функции члена строго определены и требуют безусловной реализации. Обычно это группы, осуществляющие важные задачи. Сила группы как целого пропорциональна требованиям, предъявляемым ее членам».

(*Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М., 1969. — С 125-126.)

ский материал, он отметил свойственную западным демократиям склонность рассматривать государство как своего рода поставщика постов и должностей для соратников победившего президента или функционеров выигравшей выборы партии. В США на этом основан принцип *spoils system* — наделение федеральными должностями «свиты победившего кандидата». М. Вебер отмечал, что такому влиянию борющихся за посты и доходы «команд» все больше противостоит нарастающая бюрократизация государства. Это проявилось в стремительном росте слоя независимых от исходов выборов профессиональных чиновников. Без такого бюрократического противовеса возникала опасность чудовищной коррупции, что поставило бы под угрозу техническую эффективность государственного аппарата. Подчас, подчеркивал М. Вебер, дилетантское управление делящих добычу политиков в США заставляло увольнять сотни тысяч чиновников — вплоть до почтальонов. Приход к власти нового лидера менял не только одну, непосредственно окружавшую Белый дом малую группу, множество других — поскольку каждый из приближенных, в свою очередь, располагал своей малой группой, «клиентеллой». Так, из совокупности малых групп, возникала большая группа — в терминологии М. Джиласа, «правящий класс» или, проще, «элита». Однако, несмотря на противодействие бюрократии, роль «команд» все еще достаточно высока.

Основные варианты «команд» в истории. В истории и современности выделяются несколько типов непосредственных «команд» лидеров. В основе их формирования лежат разные параметры общности, объединяющие лидера с «командой» и сплачивающие их в единую группу. Рассмотрим их в относительно хронологическом порядке, хотя будем иметь в виду, что выделение принципов формирования

в чистом виде достаточно условно — обычно команды формируются на основе нескольких принципов, однако ведущим и определяющим все же является один.

«Команда», строящаяся на основе родоплеменного принципа. Историческими примерами «команд» такого рода в Европе являются королевские династии — например, династия Валуа во Франции, Тюдоры в Англии и т. д. В России — княжеские роды, опиравшиеся на родоплеменные дружины. В странах современного Востока это либо семейные кланы (например, клан С. Хусейна в Ираке, Х. Асада в Сирии, Ф. Маркоса на Филиппинах и т. п.), либо непосредственно родоплеменные структуры типа казахстанских джузов или чеченских тейпов. Главной особенностью команд, основанных на данном принципе, считается относительное равенство лидера с другими членами команды. Лидер признается в них лишь первым среди равных. Такие команды основаны на выраженной внутренней гомогенности.

«Команда», строящаяся на основе опричнины. Классический пример такого рода — опричнина Ивана Грозного. Фактически, это были первые варианты наемных команд, противопоставляемых лидером официальным исполнительным и совещательным структурам. Это своего рода личный совет лидера, всем обязанный ему и готовый исполнить любую его волю. Как правило, команды такого рода появляются в периоды реформирования государств и обществ, когда «сверху» вводятся новые иерархические принципы, основаные на сословном смешении, необходимом для разрушения прежней гомогенности государства и общества.

«Команда», строящаяся на основе «компании». Классический пример такой «компании» — команда Петра I, основывавшаяся на началах смешения сословного и национального, прежде всего, на оценке кадров по результатам их деятельности. В командах такого рода личные достоинства членов команды, эффективность их деятельности как бы стирают все прежние различия. Обычно это группа людей, увлеченных общими идеями и целями, что создает особую общность, в которой, при наличии в принципе непреодолимой дистанции между лидером и ведомыми, допускаются внешне достаточно фамильярные отношения и обращения своеобразного товарищества — впрочем, в определенных границах.

«Команда», строящаяся на основе фаворитизма. Пример часто менявшейся по составу команды такого рода — окружение русской императрицы Екатерины II. Согласимся, этот принцип не слишком распространен, хотя бы потому, что он больше свойствен лидерам-женщинам, а их все-таки меньшинство. В истории бывали, конечно, еще большие исключения — например, команда фаворитов-«миньонов» Карла IX во Франции. Отметим, однако (минуя нравственные оценки), что в хорошем исполнении (прежде всего, русских императриц Елизаветы и Екатерины II) данный принцип приносил достаточно эффективные результаты. Подкрепление энергичной сексуальной потенцией и, что еще более важно, сексуально-темпераментной совместимостью фаворита и лидера, безусловно, является мощным вспомогательными средством для совместной эффективной политической деятельности.

«Команда» на основе принципиально неформализуемых отношений типа «Негласного комитета». Пример был создан Александром I, он так и именовался — «Негласный комитет». По сути, такая команда представляет собой дружеский кружок, выполняющий консультативные функции при лидере. Это даже не «теневое

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Группа и принятие неверных решений. В 1961 году президент Д. Ф. Кеннеди и его советники попытались свергнуть режим Ф. Кастро путем вторжения на Кубу 1400 натренированных ЦРУ кубинских эмигрантов. Почти все десантники были вскоре перебиты или взяты в плен, престижу США был нанесен большой урон, а Куба еще больше сблизилась с Советским Союзом. Узнав о результатах вторжения, Кеннеди вслух удивился: «Как мы могли оказаться столь недалекими?»

«Идея о групповом мышлении пришла мне в голову в момент, когда я читал воспоминания Артура Шлезингера о том, как администрация Кеннеди решилась на вторжение на Кубу. Сначала я был поражен: каким образом такие талантливые, проницательные люди, как Джон Ф. Кеннеди и его советники, обольстились этим бестолковым, плохо скроенным планом ЦРУ? Я начал размышлять, не был ли здесь замешан какой-нибудь вид психологической инфекции, скажем, социальный конформизм или поиск консенсуса, которые я ранее наблюдал в сплоченных малых группах. Дальнейшие исследования... убедили меня, что скрытые групповые процессы затрудняют тщательное оценивание риска и обсуждение проблемы. Проанализировав позднее другие провалы внешней политики США и Уотергейтское дело, я обнаружил действие тех же самых процессов».

(По: *Майерс Д.* Социальная психология. — СПб., 2001. — С. 388, 396.)

правительство», а партнеры по мозговым штурмам, по проговариванию тех или иных проблем. Команды такого рода не всегда носят функциональный характер — иногда они выполняют лишь психотерапевтическую роль, помогая лидеру «выговориться».

«Команда» как «министерство талантов». Одной из лучших команд такого рода считается команда французского императора Наполеона Бонапарта. Сам термин «министерство всех талантов» возник раньше, в Англии в IX веке, для обозначения ряда тогдашних кабинетов министров.

«Команда», строящаяся на основе некоего тайного общества в качестве «кузницы кадров». Командой такого рода в начале XX века многие современники считали Временное правительство, за которым вроде бы стояли масонские ложи. Еще более явным примером можно считать полпотовскую Кампучию: как уже говорилось выше, после прихода Пол Пота и его соратников к власти долгое время никто не знал даже имен вождей — все распоряжения выходили за подписью «Организация».

«Команда» как политический и личный мозговой трест. Формирование первых классических команд такого рода исследователи обычно связывают с именем президента США Дж. Ф. Кеннеди. Ему же принадлежит и первенство в осознанном разделении команд на как минимум три различных типа: 1) команду — кадровый костяк управления государством, 2) команду личной политической и интеллектуальной обслуги, 3) команду своих личных друзей. До Кеннеди, как правило, эти три разные функции (собственно управление страной, личная обслуга и психотерапия вместе с релаксацией) обычно соединялись в рамках единой команды.

Так выглядят основные варианты малых политических групп — «команд», — строящиеся на достаточно различающихся, хотя подчас и пересекающихся принципах формирования. Однако, при всем их внешнем многообразии, в основе создания команд лежат три основных критерия отбора лидером членов своей организации.

Принцип 1: надличностная преданность идее любого рода — от доминирования конкретного рода-племени до духовных идеалов и идейно-политических взглядов. Принцип 2: профессиональная компетентность или личные достоинства, обеспечивающие эффективность деятельности члена команды. Принцип 3: личная преданность конкретному, «своему» лидеру-вождю.

В политике, как известно, не бывает постоянных симпатий или антипатий. В ней бывают только постоянные интересы. И эти политические интересы подчас требуют смены принципов, в том числе и принципов формирования «команд». Вопрос о нравственной оценке такой «беспринципности» оставим в стороне. В конечном счете, как небезосновательно уверял Н. Макиавелли, нравственность — сфера религии, а не политики. Сфера политики — реализация тех или иных интересов, связанных с властью. Правда, вступая между собой в конфликт, искаженные интересы и нарушенная нравственность могут приводить к печальным результатам. Но об этом — следующий раздел.

Закон трех «команд» лидера (статика и динамика). Анализ показывает, что обычно, на практике, лидер не ограничивается какой-то одной «командой». У него может быть несколько команд одновременно. И они меняются с течением времени. Выполнив свою задачу, одна команда уступает место следующей. В общем виде, можно выявить три основных типа «команды» в хронологическом измерении. Во-первых, это «команда» прихода лидера к власти. Во-вторых, «звездная команда» пика его пребывания у власти. В-третьих, «похоронная команда» завершения лидером своих властных полномочий. Они выполняют разные функции, формируются по разным принципам и основаниям и играют разную роль для лидера.

Когда в 1985 году во главе КПСС встал М. С. Горбачев, он однозначно дал всем понять, что не стремится к монополизации власти и не намеревается, в частности, претендовать на пост председателя президиума Верховного Совета страны, собираясь сосредоточиться исключительно на партийных делах. Как и после смерти И. В. Сталина, в свое время монополизировавшего власть, в высшем руководстве страны было принято решение о разделении основных руководящих постов в партии и государстве.

Время было сложное. У власти стояла прежняя, во многом брежневская команда. Формально лидером государства, главой Верховного Совета СССР, стал М. А. Громыко. М. С. Горбачев же, будучи младшим партнером в возникшей с большим трудом, шаткой коалиции, объективно был вынужден заниматься скрупулезным, медленным, но необходимым для политика делом — постепенной концентрацией власти.

На первом этапе задуманной им перестройки (довольно быстро стало ясно, что задумана была именно перестройка власти) Горбачев объективно нуждался в смене соратников. Чужую «команду», в которой он был младшим партнером как по возрасту, так и по стажу пребывания во власти, в ранге члена политбюро, следовало поэтапно заменить на «свою», в которой он был бы первым и единственным.

Промежуточным этапом должна была стать вторая «команда» Горбачева, в которой, для начала, можно было из младшего партнера стать первым среди равных. Так появилась «команда единомышленников», людей примерно одного возраста,

интеллектуального уровня, близких (хотя и с неизбежными различиями) взглядов и примерно одного уровня политического опыта. Создание такой команды было осуществлено частично за счет введения во власть новых лиц вместо ненужных старых, частично же — за счет переориентации позиций ряда прежних персонажей. Нет смысла перечислять имена — все помнят, например, как неожиданно долго удерживался в политбюро ЦК КПСС Г. А. Алиев. Или же, напротив, как быстро были отстранены от своих должностей руководители московской (В. А. Гришин) и ленинградской (П. А. Романов) парторганизаций. В итоге, Горбачев постепенно стал лидером — но пока еще только лидером новой команды, пришедшей к власти. Он еще не стал лидером государства, реальным символом и носителем самой власти. И хотя окружающий мир, приветствуя «свежий ветер перемен» в советском руководстве и формируя своей поддержкой соответствующий имидж, помогал М. С. Горбачеву стать полновластным лидером страны, путь предстоял немалый.

Дело в том, что в команде единомышленников-реформаторов, чтобы стать ее лидером, всегда приходится делиться властью, делегировать соратникам немалые полномочия, считаться с ними. Так концентрация власти на этапе обновления команды и осуществления необходимых для этого политических маневров поневоле оборачивается некоторыми потерями: приходится идти на временные жертвы ради будущих побед. Собственные проблемы высшего эшелона поглощают большую часть времени, необходимого для управления страной. Лозунги и декларации, необходимые для решения тактических задач, не всегда находят стратегическое подкрепление — не хватает сил на их масштабную реализацию. Тем более что много сил уходило на регуляцию взаимоотношений внутри команды — скажем, улаживание непрерывных конфликтов между Е. К. Лигачевым и А. Н. Яковлевым, которые оба, хотя каждый по-своему, являлись единомышленниками лидера. Или с Б. Н. Ельциным, который, будучи единомышленником поначалу, затем пошел на острые конфликты. В то же время накапливались многочисленные новые проблемы. Чувствуя, что власть занята своими делами, любая страна постепенно расслабляется, выбиваясь из рабочего ритма. Тем более что в условиях тоталитаризма неподкрепленные призывы к демократизации способствуют не созиданию чего-то нового, а лишь разрушению прежнего, а реально, тем самым, всякого порядка.

Созданная команда единомышленников привела М. С. Горбачева к тому, от чего он поначалу вроде бы отказывался, — к постам Председателя Верховного Совета СССР, а затем и президента СССР. Первый среди равных стал первым и уже единственным. Ситуация изменилась, и «команда» перестала ей соответствовать. Это становилось все более заметным на фоне ослабления власти, которое от предкризисной ситуации вело уже к глубокому кризису. Необходимо было что-то срочно делать — тем более что этому соответствовали и задачи следующего этапа концентрации власти.

М. С. Горбачев пошел на очередное обновление, по сути — на радикальную смену своей команды. XXVIII съезд КПСС изменил принципы и структуру государственного «коллективного руководства»: из генеральных секретарей ЦК (как это было раньше) М. С. Горбачев стал генеральным секретарем КПСС. Его, как

и персональный состав ЦК, избирал весь съезд — значит, при случае он мог сказать членам ЦК: мы с вами «на равных», я вам не подотчетен. Такую позицию в свое время очень эффективно использовал Н. Чаушеску в Румынии.

Однако такой «демократизации партийной жизни» было все-таки недостаточно. Нужна была еще одна, капитальная смена команды. В подобных ситуациях лидеру всегда требуется избавиться как от тех былых единомышленников, которые воспринимались страной как слишком «левые», так и от тех, которые слыли слишком «правыми». Таким образом, и А. Н. Яковлев, и Е. К. Лигачев стали жертвами одних и тех же обстоятельств. В результате, вместо единомышленников и соратников появились просто заместители из числа новых, заведомо ни в чем не равных лидеру лиц. Не случайно «последние из могикан» прежней команды Н. И. Рыжков и Э. А. Шеварднадзе, уходя в отставку, подчеркивали, что они «друзья» Горбачева.

В результате, на место «команды единомышленников» пришла «вся президентская рать». В командах такого рода нужны не столько ученики, сколько эпигоны; не единомышленники, а исполнители. Они еще больше выделяют своим фоном фигуру лидера уже не команды, а государства. С появлением этой, уже третьей «команды» задачи концентрации власти для Горбачева оказались выполненными.

Так повторилась в очередной раз российская история. Вспомним: через сходные варианты своих «трех команд» проходил Л. И. Брежнев, пока не получил всей полноты власти. Разделял власть, пока не смог овладеть ею полностью, и Н. С. Хрущев, который позднее уже соединил в своем лице все основные руководящие посты. Менял «команды», укрепляя свою власть, и И. В. Сталин. Даже В. И. Ленин, будучи поначалу «младшим партнером» в команде революционеров-теоретиков (сравним хотя бы с Г. В. Плехановым), через последовательную замену соратников пришел к Сталину, которого все считали лишь посредственным исполнителем. Правда, тут и случилась заминка: исполнители вышли из-под контроля и заперли ослабевшего лидера в Горках. Действие закона «трех команд» в политической жизни нашего общества довело М. С. Горбачева до Фороса — до предательства со стороны основных членов его третьей «команды».

Согласно логике политико-психологического анализа, на определенном этапе взаимоотношений лидера со своими «командами» неизбежно появление новых сил, недовольных происходящим. В самом простом варианте это та самая «стая», в которую сбиваются исполнители из третьей «команды», обычно недовольные своей ролью и грядущими перспективами: они прекрасно понимают, что исполнителей, как «винтики», можно и нужно часто менять, что их обычно держат для того, чтобы постепенно «сдавать», списывая на них кризисные явления. Вот тогда, сбившись в особого рода группу, «стаю», исполнители могут пойти на более серьезные шаги по его смещению. Лидер подбирает и меняет свои команды до тех пор, пока не становится их заложником.

«Парадокс лидера» и его варианты. Суть того, что мы называем «парадоксом лидера», внешне достаточно проста: не бывает вечных лидеров. Становясь во главе какой-либо группы, набирая лидерские навыки и авторитет, всякий лидер тем самым начинает готовить конец своему лидерству. Достигнув максимального

величия, Цезарь пал от руки выращенного им и боготворившего его Брута. Достигнув единоличной власти, М. С. Горбачев сам сформировал ГКЧП. Данный парадокс носит объективный характер и обычно проявляется в двух вариантах.

Парадокс № 1: становясь лидером большой общности, лидер обречен действовать не в соответствии с интересами той малой группы, которая привела его к власти. И тогда данная малая группа начинает отказывать ему в лидерстве и ищет преемника.

Парадокс № 2: чем более активным, деловым является лидер, тем больше он осложняет межличностные отношения в группе. Его активность часто ухудшает общую психологическую атмосферу, что ведет к росту недовольства лидером. Соответственно, чем менее деловым, но более неформальным и дружелюбным является лидер, тем меньше требований к соратникам и, тем самым, ниже эффективность деятельности группы — это снижает ее достижения и также ведет к росту недовольства лидером. В обоих вариантах, рано или поздно группа начинает отказывать лидеру в доверии.

В целом, в основе «парадокса лидера» лежит простая диалектика. С одной стороны, в политике лидер обычно подбирает (формирует) свою группу-«команду». С другой стороны, группа выдвигает лидера, поддерживает его, обеспечивает сменяемость лидеров. Теоретически, можно говорить о двух типах малых групп в политике: зависимых от лидера (лидерских) и зависимых от внутреннего функционирования самой группы (отношенческих).

Пример группы первого типа — те самые «команды», целенаправленно формируемые самим лидером, особенно, в современных западных демократиях президентского типа. Члены таких «команд» зависят от лидера — и ни от кого больше. Пример группы второго типа — статусные формальные или неформальные группы, например, в государствах парламентского типа с наличием сильного влияния партийных групп и, особенно, их руководящих органов (вроде политбюро). На практике, однако, между двумя типами групп крайне трудно провести четкие различия. «Лидерская» группа, после того как ее члены обретают формальные посты во власти и становятся менее зависимыми от лидера, может быстро превратиться по преимуществу в «отношенческую» группу. Напротив, явно «отношенческие» группы, после достижения лидером монопольного статуса, превращаются в группы «лидерские», и т. д. Обычно эти процессы носят взаимно конвертируемый, причем весьма динамичный характер.

Соответственно, проблема эффективного функционирования малой группы как субъекта политического действия требует рассмотрения психологии взаимоотношений группы и лидера, анализа причин сменяемости лидеров и понимания политико-психологических механизмов этого процесса.

Как уже говорилось, в реальных малых группах не бывает «вечных» лидеров. Многочисленные примеры убеждают, что любой, даже самый авторитетный и популярный лидер рано или поздно перестает быть таковым, наживая себе немалые неприятности. Вопрос заключается лишь в механизме и причинах такого неизбежного конца. Либо все дело в динамике отношений между членами группы, либо все упирается в личностные качества того или иного лидера, либо дело в фатальном стечении обстоятельств. Специальный анализ, однако, показывает, что

все эти причины не являются основными, хотя, как правило, присутствуют, и иногда даже внешне представляются самодостаточными.

Двойственная позиция лидера. Оказывается, что сама позиция лидера в политической группе содержит объективное внутреннее противоречие, безотносительное как к конкретной группе, так и к личности конкретного лидера. Природа такого противоречия — в двойственности лидерской позиции. Это и есть «парадокс лидера».

Первой посылкой его понимания является уже рассматривавшееся выше разделение деятельности любой группы на две основные сферы: внешнюю и внутреннюю (в других выражениях, инструментальную и эмоционально-экспрессивную, ролевую и межличностную). Они предполагают две структуры группы, которые направлены на реализацию задач, свойственных этим сферам. Две такие структуры, в свою очередь, подразумевают наличие двух типов лидеров — формальных и неформальных.

Часто высказывается сомнение в необходимости противопоставлять два типа лидеров, персонифицируя их функции в разных людях. В литературе, правда, декларируется, что противопоставление — плохо, а совмещение лидерских функций двух типов в одном лидере — хорошо. Хотя последнее обычно рассматривается как идеальное «хорошо бы», всегда противостоящее повсеместно распространенному реальному «плохо».

Однако опыт доказывает, что при разделении лидерских функций двух типов группа как целостность практически перестает существовать. Случайное собрание людей, объединенных по ролевым основаниям, и возглавляемое назначенным свыше руководителем (формальная структура), трудно назвать целостной группой. Тем более что все члены такой группы входят еще и в другие, но часто столь же случайные собрания людей, объединенных по эмоционально-экспрессивным основаниям (во главе с «неформальным» лидером).

Будем понимать под целостной группой лишь ту, в которой обе структуры: а) присутствуют и развиты в достаточной мере; б) приближаются друг к другу. И тогда ее лидер должен быть лидером в обеих структурах такой группы. Думается, что противопоставление внешних и внутренних структур является искусственным. В жизни все-таки существуют целостные группы — другое дело, что эти структуры развиты не в одинаковой степени. Но присутствуют они всегда.

Такая логика ведет к тому, что всякий лидер на практике должен достаточно органично выполнять функции двух типов. С одной стороны, инструментальное «внешнее» лидерство подразумевает активность и право на инновацию в способах деятельности группы. Лидеру как раз и делегируются полномочия для того, чтобы он вводил новые, более эффективные способы достижения групповых целей — ведь иначе не будет развития группы. То есть он остается лидером только до тех пор, пока: а) является новатором; б) новаторство его направлено на развитие группы, на достижение ею все более высоких целей. Как следствие, лидер разрушает старые, традиционные способы деятельности и порождает новые средства и цели функционирования группы. С другой же стороны, межличностное «внутреннее» лидерство предполагает его пассивность (подчинение группе) и право только на сохранение прежних взаимоотношений. Ведь только так глубинно обес-

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Конформизм в политике. «Нормативный конформизм подразумевает необходимость "следовать за толпой", чтобы не быть отвергнутым, сохранить с людьми хорошие отношения или заслужить одобрение. Полоний, возможно, искал расположения Гамлета. В лаборатории, да и в повседневной жизни, группа зачастую отвергает тех, кто постоянно отклоняется от принятых ею норм... Вы можете припомнить такие случаи? Как известно большинству из нас, социальная отверженность болезненна; когда мы отклоняемся от групповой нормы, нам часто приходится расплачиваться за это эмоционально.

Иногда лишь высокая цена, которую приходится платить человеку, отвергнутому своей группой, заставляет людей поддержать то, во что они не верят. Только страх перед тем, что их отдадут под трибунал за неповиновение приказу, заставил некоторых солдат принять участие в кровавой бойне в Ми Лай. Нормативное влияние обычно приводит к уступчивости. Особенно это верно для людей, стремящихся забраться наверх по лестнице социальной иерархии... Как вспоминал Джон Кеннеди: "Чтобы продвигаться, — сказали мне, когда я вошел в Конгресс, — нужно не выделяться"».

(*Майерс Д.* Социальная психология. — СПб., 2001. — С. 297.)

печивается его лидерство — он должен быть подчинен группе, сливаться с ней и всячески укреплять прежнюю систему взаимоотношений.

Эмоционально-инструментальный конфликт. Здесь и появляется «парадокс лидера». Для того чтобы стать (и быть) лидером, он должен демонстрировать образцы традиционного поведения — попросту говоря, «ладить» со всеми членами группы. Став же лидером группы, а тем паче, более широкой общности, он вынужден отделяться от этих людей, подчинять их себе. Именно здесь содержится парадокс: лидер обречен на маятникообразное движение между противоположностями в пределах, определяемых группой и конкретной ситуацией. Он постоянно ходит по лезвию ножа, и речь идет только о том, как долго он сможет по нему ходить. Конец психологически предопределен: рано или поздно «поведенческий маятник» выскакивает за свои пределы, и тогда следуют санкции со стороны группы. Тогда лидер перестает быть таковым; его заменяют другим.

Лидер партии, становясь лидером страны, объективно не всегда может осуществлять интересы только своей партии. Лидер партийной фракции или группы часто обречен идти против интересов остальной части партии. Лидер группы влияния, выдвигаемый ею на лидерство в масштабах государства, часто вынужден идти против такой «своей» группы. Лидер той или иной «команды», став лидером страны, подчас обречен назначать на руководящие посты других политиков в противовес амбициям членов своей «команды». И т. д., и т. п.

Попробуем войти в его положение. Будучи лидером, он ориентирован на достижение своей группой реальных результатов, т. е. обязан заставлять ее членов действовать на все повышающемся пределе возможностей. Это уже противоречит сути позитивных межличностных отношений, описанных еще в Евангелии: «Не пожелай другим того, чего не пожелал бы самому себе». С другой стороны, сам феномен лидерства неизбежно заставляет его задуматься о статусном оформлении лидерства. Ему нужны внешние аксессуары, дабы иметь внешние причины требовать от членов группы, чтобы они работали на достижение групповых целей,

которые он представляет в силу «делегирования полномочий». Психологически, он ведь заставляет их работать не на себя, в конце концов, а на них самих. Статусные же признаки увеличивают дистанцию, разрыв с остальными членами группы. Инструментальное лидерство (т. е. осуществление дела) предполагает инновацию. Межличностное лидерство ее запрещает.

Если подчинить дело отношениям, пострадают цели группы, и он будет плохим лидером — его «накажут», и, в конце концов, группа может развалиться. В мировой практике много примеров очень «дружеских», но крайне неэффективных политических «команд».

Если же подчинять отношения делу (например, реформированию страны после достижения власти), то нередко созревает бунт внутри собственной группы (даже при ее внешнем процветании) против излишне «делового» лидера. А любой лидер хочет, чтобы его любили и, более того, чтобы эта любовь нарастала. Для большинства это — высшая награда, интимный психологический смысл политической деятельности. Более того, лидер нуждается в этом и для подтверждения, для гарантирования своего лидерства. Таким образом, он парадоксально нуждается, одновременно, и в увеличении дистанции (формальный статус) и в ее уменьшении до нуля (неформальная любовь).

Тем самым, он находится всегда в сложном положении, испытывая конфликт двух или нескольких социальных ролей, которые вынужден выполнять. И которые его неизбежно «раздирают». «Парадокс лидера» состоит в конфликте между социальной (внешней, инструментальной) и межличностной (внутренней, эмоционально-экспрессивной) ролями. Причем обе обязательны, и на одном, высоком уровне. Это делает конфликт мучительным и, часто, непреодолимым.

Принцип реальности и принцип удовольствия. По существу, это конфликт между тем, что «нужно» (группе, ее существованию, отдельным ее членам и самому лидеру), и тем, чего «хочется» (тем же самым элементам перечисленной цепочки). Разумеется, если следовать логике некоторых теоретиков, полагающих, что люди объединяются в одни группы потому, что «нужно», а в другие потому, что «хочется», то конфликта не будет. Но это значит, что люди попеременно руководствуются то «принципом реальности», то «принципом удовольствия». Психология же давно показала, что такого шизоидного разделения в человеке нет. Человек целостен, и руководствуется обоими принципами одновременно — в этом и заключается суть его конфликтности. Осознанное подчинение — еще не залог бесконфликтности.

То же относится и к группе. Даже объединяясь по принципу «нужно» (например, завоевание власти для реализации определенных интересов), люди хотят, чтобы им от этого было хорошо и приятно, т. е. совпадало бы с тем, как им «хочется». И даже формально назначенный руководитель мечтает о том, чтобы его любили. То есть, — стремление к совмещению двух структур взаимоотношений присутствует практически всегда и практически у любой группы. Следовательно, стремление к совмещению функций двух типов присутствует у любого лидера. И здесь абсолютно не важно, какая структура, какой тип лидерства «первичен», что послужило основой для создания и выделения группы. Обычно, стихийно, в основе лежат именно эмоционально-экспрессивные, межличностные отношения,

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Конформизм. «Помните Харви — студента, который уверял, что доволен своим учебником, услышав, как книгу хвалят его однокурсники? Поведение Харви было проявлением *конформизма*, который можно определить как изменение убеждения или поведения в ответ на реальное или воображаемое групповое давление в тех ситуациях, когда нет ни прямого требования соглашаться с группой, ни каких-либо причин, которые могли бы оправдать это изменение поведения. <...>

Ради обеспечения собственного спокойствия различные формы общества требуют, чтобы люди подчинялись определенным правилам. Конформизм по отношению к социальным правилам и нормам служит своего рода смазкой в механизме социального взаимодействия. Он позволяет нам структурировать социальное поведение и предсказывать реакцию окружающих. Опыт одних людей позволяет другим избежать крупных личных неприятностей.

Давление с целью вызвать конформизм может даже выполнять определенные социальные функции. В 1986 году миллионы жителей Филиппин присоединились к мирному движению протеста против репрессивного правительства Фердинанда Маркоса. В рамки этой акции вошли сидячие забастовки, саботаж, ненасильственное препятствование продвижению правительственных войск. В конечном счете, этот устрашающий выплеск обыденного по сути своей поведения сыграл решающую роль в бескровном перевороте, который привел к свержению режима Маркоса в пользу Корасон Акино. Массовая ненависть и презрение по отношению к филиппинской политической диктатуре существовали и в прежние времена, но только после того, как критическая масса жителей государства решилась на активный протест, многие и многие другие присоединились к толпе протестующих — несмотря на вечный страх перед скорой расправой. Может быть, конформизм и не был главным спусковым крючком в этом механизме, однако именно он помог привлечь к делу многих из тех, кто предпочитал протестовать в другой форме или боязливо придерживался нейтралитета. Тремя годами позже, в 1989, мы могли наблюдать аналогичные события в Восточной Европе, когда один за другим под натиском народных масс рушились коммунистические режимы. В этом процессе конформизм сыграл следующую роль: большое количество людей, объединенных одним делом, непременно привлекает к себе еще большее число людей, и так до тех пор, пока не будет достигнута критическая масса, обладающая максимальным потенциалом влияния».

(*Зимбардо Ф.*, *Ляйппе М.* Социальное влияние. — СПб., 2001. — С. 71, 80–81.)

но «парадокс лидера» действует и в тех случаях, когда в основе находится формальное, инструментальное объединение.

Вопрос, которого следует коснуться в заключение, — это последствия данного парадокса. Из сказанного как будто следует, что они печальны, ибо конец любого лидера предопределен. Однако конец одного лидера всегда означает появление другого, более адекватного для группы на новой стадии ее развития. Недовольство членов группы прежним лидером и подготавливает, формирует нового лидера, более соответствующего группе. Непрерывная же динамика появления, выдвижения, становления и смены лидеров отражает поступательное движение группы. Если бы такой динамики не было, не происходило бы развития. Очевидно, длительное сохранение одного лидера — ситуация, свойственная тоталитарным и авторитарным, «персоноцентрическим» структурам, отличающимся застоем и снижением темпов всякого развития. Как известно, в большинстве динамично развивающихся, не патриархальных политических культурах лидерство в тех или иных масштабах обычно ограничено определенными временными рамками —

сроками пребывания на тех или иных политических постах. Это — один из цивилизованных механизмов преодоления «парадокса лидера».

Общий вывод оптимистичен: «парадокс лидера» является своеобразным механизмом саморегуляции взаимоотношений в группе. С одной стороны, он включает внутреннюю балансировку позиции лидера (инструментальный и межличностный аспекты). С другой стороны, он подразумевает установление равновесия между требованиями–ожиданиями лидера и группы. В целом же это, в совокупности, и образует достаточно устойчивый механизм саморегуляции.

Выводы в виде конспекта

1. История показывает: роль групп в политике постоянно возрастает. Группы приходят на смену ведущей роли отдельных лидеров. В рамках политической психологии группу можно определить как общность людей, взаимодействующих ради достижения осознанных целей и интересов. Объективно, эта общность выступает как субъект политического действия, а субъективно, существует как некоторая отдельная от других общностей целостность. В самом общем виде, группы подразделяются на номинальные и реальные, большие и малые.

2. Основные особенности малых групп отражены в их многочисленных классификациях. В наиболее точных типологиях, малые группы делят по двенадцати основаниям. По направленности действий — на экстра- и интровертированные. По степени групповой сплоченности — на гомогенные и гетерогенные. По доступности для новых членов — на проницаемые, полупроницаемые и непроницаемые. По собственным целям группы — на инструментальные и экспрессивные, фунциональные и дисфункциональные. По особенностям группового самосознания — на группы-«мы» и группы-«они». По структуре — на формальные и неформальные. По форме связи участников — на первичные и опосредованные. По значимости для участников — на группы присутствия, референтные и негативно референтные. По продолжительности существования — на кратко- и долгосрочные. По способу принятия решения — на авторитарные, демократические и либеральные. По эффективности деятельности — направленные на результат, на поддержание своей жизнеспособности, на удовлетворенность участников, на личностные изменения, саморазвитие участников. Кроме того, группы делятся и по чисто психологическим основаниям — на основе общности психотипов членов группы.

3. Принято выделять пять социально-психологических этапов формирования малой группы в политике: I) первоначальный этап появления «номинальной группы»; II) этап перерастания «номинальной группы» в «ассоциативную группу»; III) этап перерастания «ассоциативной группы» в группу «кооперативную»; IV) этап перерастания «кооперативной» группы в «корпоративную» группу; V) высший этап развития — становление «коллектива» как группы особого типа. Логика развития данных этапов соответствует нарастанию сплоченности группы в ходе совместной деятельности входящих в нее людей.

Внутренние психологические механизмы становления политической группы отражают логику развития человеческих отношений в ходе совместной деятельности и включают три основные стадии. Во-первых, это стадия знакомства членов

группы. Во-вторых, стадия появление первичных микрогрупп и расслоения группы. В-третьих, стадия консолидации группы на основании социометрических закономерностей.

4. В основе любой группы лежит взаимодействие входящих в нее индивидов. Однако человек практически никогда не входит целиком в ту или иную группу. Являясь членом многих групп, в каждой из них он играет некую социальную роль. Совокупность таких ролей («ролевой репертуар», «ансамбль ролей») формирует личность. Совокупность индивидов, играющих разные, но скоординированные роли, образует группу.

Ключевую роль в функционировании любой группы играет лидер. Однако лидер зависим от группы не меньше, чем группа от лидера. Проблема взаимоотношений по оси «лидер — группа» упирается в основной принцип, избираемый лидером или подсказываемый ситуацией в качестве основного для подбора «кадрового состава» политической группы. Если резюмировать многочисленные разновидности, встречающиеся в политической практике, то достаточно отчетливо выделяются три таких принципа. Принцип 1: надличностная преданность идее любого рода — от доминирования рода-племени до духовных идеалов и идейно-политических принципов. Принцип 2: профессиональная компетентность членов группы или личные достоинства, обеспечивающие эффективность деятельности члена группы. Принцип 3: личная преданность лидеру.

Малая группа в политике представляет собой то, что в XX веке принято называть «командой» лидера. Исторически прослеживают разные варианты «команд». В качестве критерия различения выступает основа сплочения такой группы. Известны родоплеменные основы лидерских «команд». Иван Грозный ввел опричнину как основу наемной «команды» лидера. Петр I предпочитал «компанию» как основу дружеской «команды». Некоторые лидеры высоко ценили фаворитизм как основу «команды» особого типа. Были примеры и неформальных связей как основы «команд» психотерапевтического типа. Наполеон ввел понимание «команды» как своего рода «министерства талантов». Русский царь Александр I трактовал «команду» как «тайное общество». Наконец, Дж. Ф. Кеннеди ввел наиболее современное понимание «команды» как «мозгового треста».

Развиваясь, расширяя масштабы своей руководящей роли, любой лидер вынужден идти на смену «команд». Большинство известных в политической истории персон имели три «команды». Первой обычно была «команда» прихода лидера к власти, в которой ему чаще всего доставалась зависимая роль. Второй, как правило, становилась «звездная команда» пика пребывания лидера у власти. Третьей обычно была «похоронная команда» завершения лидером своих властных функций. Эти три «команды» выполняют объективно разные функции. Они формируются по разным принципам и основаниям и играют разную роль для лидера. Как правило, в первой «команде» лидер часто выступает в роли «младшего» партнера — такая «команда» может доставаться по наследству от прежнего лидера. Вторая «команда» — это «союз единомышленников», «друзей» и «товарищей», обеспечивающих лидеру положение «первого среди равных». Наконец, третья «команда» («стая») возникает при кажущемся достижении лидером всей полноты власти. Именно она потенциально наиболее опасна для лидера.

Особым политико-психологическим феноменом во взаимоотношениях «лидер — группа» является «парадокс лидера». Его суть проста и формулируется кратко: не бывает вечных лидеров. Становясь лидером группы, набирая лидерские навыки и авторитет, всякий лидер тем самым начинает готовить конец своему лидерству. Парадокс обычно проявляется в двух вариантах.

Парадокс № 1: расширяя масштабы своего лидерства, становясь лидером большей общности, лидер обречен действовать не в соответствии с интересами той малой группы, которая привела его к этой власти. И тогда данная малая группа начинает отказывать ему в лидерстве и искать более подходящего преемника.

Парадокс № 2: чем более активным, деловым является лидер, тем больше он осложняет межличностные отношения в группе. Соответственно, тем больше это ухудшает психологическую атмосферу в группе, что ведет к росту недовольства лидером. Соответственно, чем менее деловым, но более неформальным и дружелюбным является лидер, тем меньше у него требований к соратникам и ниже эффективность деятельности группы. Это уменьшает достижения группы (хотя улучшает психологический климат) и также ведет к росту недовольства. В обоих вариантах — рано или поздно группа начинает отказывать лидеру в доверии. Позитивный момент связан с тем, что за счет этих механизмов осуществляется психологическая саморегуляция взаимоотношений власти на уровне группы.

Контрольные вопросы

1. Что такое группа?
2. Какую роль играют группы в политике?
3. Опишите основные типологии и разновидности малых групп в политике.
4. Что такое конформизм и как он проявляется в политике?
5. Каковы основные этапы формирования политической группы?
6. Какие внутренние, психологические стадии становления взаимоотношений в политической группе вы знаете?
7. Расскажите о взаимоотношениях по оси «личность — группа» на примере взаимоотношения лидера и группы.
8. Что такое «команда» лидера и какие виды команд вы знаете из политической истории?
9. Что такое «парадокс лидера» и в чем он проявляется?
10. Расскажите об эффекте социальной (групповой) фацилитации.

Рекомендуемая литература

1. *Агеев В. С.* Психология межгрупповых отношений. — М.: изд-во МГУ, 1983.
2. *Вятр Е.* Социология политических отношений. — М.: Прогресс, 1979.
3. *Десев Л.* Психология малых групп. — М.: Прогресс, 1979.
4. *Земляной С.* Людская аппаратура личной власти суверена // «Фигуры и лица». Приложение к «Независимой газете». — 2000. — № 13.

5. *Зимбардо Ф., Ляйппе М.* Социальное влияние. — СПб.: Питер, 2001. — С. 71, 80–81.

6. *Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Психология малой группы. — М.: изд-во МГУ, 1991.

7. *Майерс Д.* Социальная психология. — СПб.: Питер, 2001.

8. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. — М.: Академический проект, 2001. Тема 6. Политическая психология малых групп.

9. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2002.

10. *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 125–126.

11. *Gallacher J., Burke P. J.* Scapegoating and leader behavior // Social forces. — 1974. — Vol. 52. — № 4. — P. 481–488.

12. *Hare A. P.* Handbook of Small Group Research. — N. Y.: Harper & Row, 1963.

13. *Hollander E. P.* Conformity, status and idiosyncrasy credit // Psychological Rev. — 1958. — № 65. — P. 117–127.

14. *Leites N.* et all. Politburo images of Stalin // World Politics. — 1951. — № 3. — P. 317–339.

15. *Mardon T. Wm.* The Small Group Methods and the Study of Politics. — Evanston: Univ. press, 1969.

16. *Thibaut J. W., Kelley H. H.* The Social Psychology of Groups. — N. Y.: Harper & Row, 1967.

17. *Ziller R.* The social self. — N. Y.: Pergamon Press, 1973.

Глава 7 Организации, движения и партии

Краткое содержание

Психология организации. Понятие и явление. Организация политической деятельности. Бюрократическая концепция организации. Формальные и неформальные факторы в организации. Современные организационные подходы.

Психология политических движений. Определение. Основные внешние признаки движения. Внутренние характеристики. Истоки возникновения движения: появление проблемной ситуации, чувство социального оптимизма, готовность к личному участию. Политико-психологические функции: познавательная функция, инструментальная функция, идеологическая функция. Мотивация участия в движении: эмоционально-аффективная, ценностно-рациональная, традиционная, рационально-преднамеренная. Условия и этапы развития движений: создание предпосылок, стадия артикуляции стремлений, стадия агитации, стадия развитой политической деятельности, стадия затухания политического движения. Революционные движения. Реформаторские движения. Экспрессивные движения.

Политические партии. К истории понимания. Общая типология политических партий: социально-классовое деление, особенности организационной структуры, место в системе власти, идеология. «Кадровые» и «массовые» партии. Партии и политические движения.

Политико-психологическая проблематика политических организаций, партий, социальных и политических движений обычно рассматривается исследователями как единое, пусть отчасти различающееся в деталях, но взаимосвязанное целое. Наиболее общее, первичное понятие — «организация». Расширяясь, организация может вырастать до масштабов общественного движения. Все больше политизируясь, оно становится социально-политическим или даже чисто политическим движением. Институционализируясь, со временем такое движение может

превращаться в политическую партию. Теоретически, конечно, возможен и другой путь: организация, разрастаясь, становится партией, а потом вокруг нее появляется движение. Практически, однако, в истории почти не было примеров подобного прямолинейного развития. Вначале появлялись просто некие группы единомышленников. Занимаясь определенной деятельностью, они организовывались. Любая организация стремилась к как можно более быстрому экстенсивному развитию. Это выливалось в некоторое политическое движение, из членов которого потом и шел отбор будущих партийцев. Хотя теория партийного строительства настаивает на прямолинейной логике, базирующейся на принципах «от простого — ко все более сложному» и «от малого — ко все более большому», практика демонстрирует иные зависимости.

С точки зрения психологии все начинается достаточно просто. Еще Г. Тард писал в свое время: «Новая партия всегда состоит из группы людей, которые одни за другими или одни по примеру других приняли идею или решение, противоположное тому, которое царило до сих пор в их среде и которым они были прежде проникнуты. ...По мере распространения этот новый догматизм делается все сильнее и становится более нетолерантным и возбуждает против себя коалицию из тех, которые остались верными традициям, сделали противоположный выбор» [1].

Итак, все начинается с группы чем-то недовольных («озабоченных») людей, с некоторого движения этих людей от того, что раньше представлялось вполне удовлетворительным и особенно не заботило их. Они принимают некую новую идею и, по мере ее укрепления и распространения, становятся ее рабами-догматиками. По мере же появления оппонентов и противников, они теснее сплачиваются и образуют партию. Как известно, слово «партия» этимологически означает некую «часть» чего-то. Движение, как уже сказано, означает массу совместных стремлений. Значит, из более широкого движения таких стремлений и выделяется, институционализируясь, его часть — партия.

Психология организаций

В политике групповая психология наиболее отчетливо проявляется в формах политической организации. В реальной современной политике почти всегда действуют так или иначе, более или менее, но организованные группы. Это раньше политика могла становиться ареной хаотичного движения неорганизованных сил. Последние несколько столетий феномены такого рода представляют собой не правила, а исключения. По мере развития человечества, организация приобретает все большее влияние. Хотя, конечно, стихия периодически берет своеобразные реванши — в том числе и в политике. Тем не менее, даже используя стихию, политики никогда не забывали о роли организации. Вспомним известное требование В. И. Ленина: «Дайте нам организацию революционеров, и мы перевернем Россию!»

Понятие и явление. Понятие «организация» имеет французское (*organisation*), а до этого — позднелататинское (*organizo*) происхождение. Буквально, это означает: «сообщаю стройный вид», «устраиваю». Организация — понятие качественное.

---

[1] *Тард Г.* Социальная логика. — СПб., 1901. — С. 64.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Организация социальная. «...применительно к социальным объектам термин "организация" употребляется в трех смыслах. Во-первых, так может называться искусственное объединение институционального характера, занимающее определенное место в обществе и предназначенное для выполнения более или менее ясно очерченной функции. В этом смысле организация социальная выступает как социальный институт с известным статусом и рассматривается как автономный объект. В таком значении слово "организация" относится, например, к предприятию, органу власти, добровольному союзу и т. д. Во-вторых, этот термин может означать определенную деятельность по организации, включающую в себя распределение функций, налаживание устойчивых связей, координацию и т. д. Здесь организация выступает как процесс, связанный с целенаправленным воздействием на объект и, значит, с присутствием фигуры организатора и контингента организуемых. В этом смысле понятие "организация" совпадает с понятием "управление", хотя и не исчерпывает его. В-третьих, имеется в виду характеристика степени упорядоченности какого-то объекта. Тогда под организацией социальной понимается определенная структура, строение и тип связей как способ соединения частей в целое, специфический для каждого рода объектов. В этом смысле организация объекта выступает как его свойство, атрибут. Такое содержание термина употребляется, например, когда речь идет об организованных и неорганизованных системах, политической организации общества, эффективной и неэффективной организации и т. д. Именно это значение подразумевается в понятиях формальной и неформальной организаций.

Организация социальная как объект чаще всего возникает тогда, когда достижение каких-либо общих целей признается возможным только через достижение индивидуальных целей; или же когда достижение индивидуальных целей оказывается возможным ▶

В начале это было своего рода определение состояния чего-то, которое лишь со временем приобрело значение существительного, «имени собственного». Содержательно же, организация — это внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействия дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением; совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого. В социальном смысле, это объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил. Подчеркнем: в понятии «организация», прежде всего, фиксируются динамические закономерности системы, то есть характеристики, относящиеся к функционированию, поведению и взаимодействию ее частей.

У любой организации различают две основные характеристики: упорядоченность и направленность. Упорядоченность обычно определяется количественно — как величина, обратная уровню энтропии (хаотичности) системы. Направленность организации характеризует соответствие или несоответствие системы условиям окружающей среды. По сути, это определяет целесообразность данной организации с точки зрения эффективного функционирования системы.

Понятие «политическая организация», в широком смысле, характеризует способы упорядочения и регулирования действий отдельных индивидов и групп в качестве обобщенных субъектов политики. Разнообразные политические организации, охватывающие многие уровни и сферы взаимоотношений между людьми, выполняют интегративную функцию. Они обеспечивают управление действиями индивидов со стороны политической системы. В ходе процессов социализации

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

только через выдвижение и достижение общих целей. В первом случае создаются трудовые организации (предприятия и учреждения), во втором — возникают так называемые общественные (союзные) организации. Таким образом, определяющим признаком организации социальной является цель. Социальная организация выступает как целевая общность. Именно коллективное достижение цели вызывает необходимость вводить иерархию и управление.

Организация создается как инструмент решения общественных задач, средство достижения целей С этой точки зрения на первый план выступают организационные цели и функции, эффективность результатов, мотивация и стимулирование персонала и т. д. Организация складывается как человеческая общность, специфическая социальная среда. С такой позиции организация выглядит как совокупность социальных групп, статусов, норм, а также отношений лидерства, отношений сплоченности-конфликтности и т. д. Организация объективируется как безличная структура связей и норм, детерминированная административными и культурными факторами. Предметом анализа организации в этом смысле выступает агрегированная целостность, построенная иерархически и взаимодействующая с внешней средой. Основные проблемы здесь — равновесие, самоуправление, разделение труда, управляемость и т. д. Все эти свойства имеют относительную самостоятельность, между ними нет резких граней. Более того, любые элементы, проблемы и процессы организации должны быть рассмотрены в каждом из этих трех измерений, в которых они выступают в разных качествах Например, индивид в организации есть одновременно работник, личность и элемент системы Организационное подразделение есть функциональная единица, малая группа и подсистема».

(Энциклопедический социологический словарь. — М., 1995. — С 493-494.)

и связанного с ней усвоения человеком норм и ценностей политической системы политические организации создают условия и предпосылки для участия людей в политических отношениях. Через политический контроль и систему санкций политические организации призваны влиять на индивидов так, чтобы направленность и характер выбираемых ими действий не выходили за пределы допустимого в данной социально-политической системе.

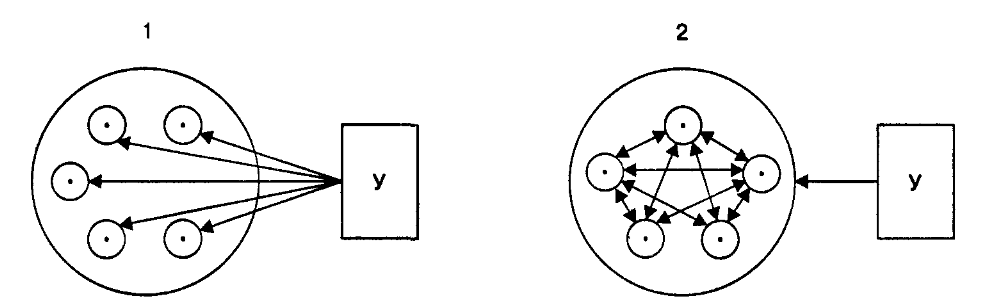


Рис. 7.1. Два способа управляющего воздействия на организацию: 1 — полный внешний контроль, 2 — использование самоорганизации

(⨀ — члены организации, У — управляющий центр)

В более конкретном смысле, политическая организация — относительно автономная группа людей, ориентированная на достижение некоторой заранее зафиксированной (обычно, в уставе, программе, манифесте или другом аналогичном документе) политической цели, реализация которой требует совместных

координированных действий. Наиболее характерными особенностями, свойственными наиболее развитым формам политических организаций, обычно являются четыре признака. Во-первых, высокий уровень формализации отношений. Во-вторых, четкое распределение ролей и функций. В-третьих, отчетливая субординированность отношений по оси «лидер — ведомые». В-четвертых, наличие специализированного аппарата — функционеров, «штата», персонала, прошедшего соответствующую подготовку и выполняющего четко регламентированные функции управления.

Организация политической деятельности. Организация людей в группы особого типа — самый распространенный способ осуществления совместной деятельности в политике. Психологически, такие общности представляют собой так называемые структурированные или «сложные» формальные группы. Их «сложность» связана с тем, что в организациях имеет место не просто разделение труда, а разветвленная иерархия функций и ответственности. В частности, организации всегда свойственно разграничение управленческих и исполнительных задач. Это позволяет рационально направлять и координировать общие усилия членов политической организации. В отличие от однородных малых общностей (небольших общин, кружков, патронажно-клиентельных групп и т. д.), политические организации обладают сложным составом, включают ряд подразделений, которые можно рассматривать как элементарные организации, а их взаимодействие — как системное образование. Такие политические организации — основа политических партий, в которых первичные парторганизации являются вполне автономными.

Смысл и роль организации в политике определяются необходимостью повышения эффективности политической деятельности. Исторически, организация появляется в момент возникновения капиталистических форм организации производства. Если до этого политика была уделом монархических династий или малочисленных аристократических клубов, то появление на политической арене «третьего сословия» потребовало иных форм политической деятельности. Буржуазные революции в Нидерландах, Англии, Франции породили республиканские режимы и парламенты, требовавшие оформить политическую деятельность широких слоев общества. Это совпало с расцветом капиталистического производства. И тогда формы, эффективные для производства, были перенесены в политику. Тогда политика (с легкой руки М. Вебера) стала рассматриваться как особого типа «предприятие».

Бюрократическая концепция организации. В начале XX века М. Вебер создал базовую бюрократически-иерархическую концепцию политической организации. С его точки зрения, организация — основа бюрократического способа господства. Когда говорят «организация», подразумевают «иерархия». До появления и укоренения бюрократии как особого социального слоя в современной политике организации как таковые либо не существовали вообще, либо носили зачаточный характер. Господство бюрократии держится на организации. Соответственно, организация — основа бюрократического господства. Такая организация — особая группа людей, отличающаяся максимальной специализацией своей деятельности, строго иерархическим распределением руководящих функций и ответственности между членами, предельной рационализацией и формализацией правил

и процедур своей деятельности. С точки зрения М. Вебера, организация держится на локальном «общественном договоре». Первоначально, в основе организации лежит произвольное соглашение людей, которые объединились в процессе работы, распределив и закрепив за каждым человеком определенные функции для наиболее эффективной деятельности всей организации. У всех объединившихся людей предполагается наличие общих интересов, а в организации идеального типа, кроме того, — совпадение целей организации с целями каждого ее члена. Социальная и, в частности, политическая организации от всех других видов социального группирования отличаются определенной структурой отношений между людьми, системой разделяемых ими верований и мотивирующих ориентаций.

С точки зрения психологии, организация — это особого рода группа. В отличие от любой обычной, произвольно возникающей группы, в основе которой лежат прежде всего неформальные, межличностные отношения, зрелая организация держится на другом. Основа организации — формализованная структура взаимоотношений между ее членами. Такая структура существует заранее, и всякий новый человек, попадая в нее, сталкивается с готовыми формами отношений. Всякая формальная организация имеет специальный административный аппарат, основной функцией которого является координация действий членов организации в целях ее сохранения. Подчеркнем: именно самосохранение, а не развитие является основным приоритетом почти всякой организации. Ее члены рассматриваются прежде всего функционально: не как личности, а как носители определенных социальных ролей. Поэтому в серьезной организации всегда доминируют «боевики», «функционеры», «партийцы», «революционеры» — кто угодно, но не отдельные индивиды. Чем сложнее и больше организация, тем более сложные функции выполняет административный аппарат. И тем больше людей включаются в его состав. Степень бюрократизации организации в значительной степени зависит от количества усилий, направленных на разрешение административных проблем, по сравнению с усилиями по достижению целей организации. При гипертрофированном развитии организации часто происходит смещение целей, и тогда административные цели могут полностью вытеснять первоначальные задачи организации.

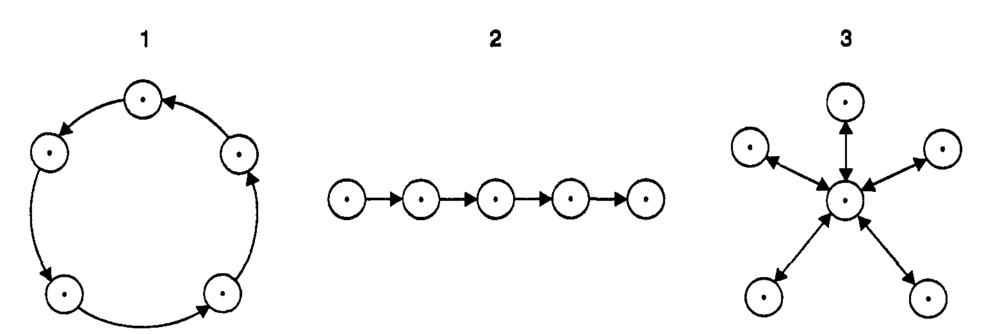


Рис. 7.2. Три типа формальных связей в организации: 1 — «круг», 2 — «цепь», 3 — «звезда»

Формальный и неформальный факторы в организации. С точки зрения рационалистических моделей организация видится как «инструмент», рациональное

средство достижения четко поставленных целей. Организация в политике рассматривается как совокупность отдельных самостоятельных частей, способных изменяться и заменять друг друга, не нарушая при этом целостности структуры. Однако подобный подход, будучи вполне эффективным, производил впечатление несколько механистического. Так, рациональный подход к пониманию организации часто игнорировал роль неформальных отношений в ней.

После М. Вебера похожую на бюрократическую, свою административно-технократическую модель организации разработал и внедрил в практику Ф. Тейлор. За сверхрационализм по отношению к членам организации она получила название «потогонной системы Тейлора». Правда, ее автора интересовала оптимизация исключительно производственных процессов, однако многие аспекты его концепции были вполне применимы к политике. В этом же русле системные теории организации предлагали А. Этциони, Р. Кан и др. Все эти подходы, в целом, отличает излишний акцент на функциональную специализацию, механистичность и бессубъектность организаций. Совместная деятельность людей рассматривается ими лишь как совокупность формализованных операций и процедур.

Сторонники иных направлений — в частности, так называемого естественного подхода — представляют организацию как некий организм, которому присущ органический рост, стремление к продолжению своего существования и сохранению равновесия со средой. С данной точки зрения организация может продолжить свое существование даже после успешного достижения поставленных перед ней целей. Главной задачей здесь является поддержание равновесия организации.

Как альтернатива суперрационалистическим построениям М. Вебера, Ф. Тейлора и др. возникла мотивационная теория организации (Э. Мэйо, К. Аргирис и др.), основанная на «доктрине человеческих отношений». Д. Мак-Грегор поставил в центр организации устремления каждого человека к самореализации. По сути, данный подход стал реакцией на снижение эффективности рационалистических подходов. С течением времени оказалось, что рационалистические технологии, дающие хорошие результаты на короткие периоды, вызывают психологическую усталость, что ведет к снижению общей эффективности. Так, авторитарный стиль лидерства, о котором говорилось в предыдущих главах, принося поначалу неплохие результаты, обычно ведет к замене себя на демократический стиль.

Наряду с бюрократическими принципами организационной иерархии во всех организациях присутствуют и неформальные отношения. В зрелой, сложившейся организации они носят вторичный, внешне — подчиненный характер. Однако в условиях жесткой системы административных правил они повышают эффективность организации и выполняют ряд позитивных функций. Во-первых, они служат средством сглаживания возможных конфликтов между подчиненными и вышестоящими должностными лицами. Во-вторых, способствуют усилению сплоченности организации, как бы подкрепляя формальные связи позитивными неформальными, межличностными отношениями. В-третьих, такие отношения сохраняют у членов организации чувство индивидуальной целостности, самоуважения, а также возможность индивидуальной самоидентификации, препятствуя чрезмерной деиндивидуализации людей. То есть неформальные моменты могут вступать в конфликт с формальными, компенсируя излишнее давление последних.

Современные организационные подходы. В современной науке сосуществуют три основных подхода к рассмотрению проблемы: рациональный, «естественный» и синтетический (неорациональный). В рациональной модели организация — это инструмент, средство достижения четко поставленных целей. В «естественной» модели — способ упорядочения человеческих отношений. Синтетический подход объединяет достоинства предыдущих моделей.

Неорационализм (в лице таких авторов, как П. Блау, М. Крозье, Э. Гоулднер, Д. Марч, Г. Саймон, Ф. Селзник и др.) взял лучшее из названных подходов: рациональность и внимание к неформальным отношениям в организации. В русле этого направления наиболее активно развивается потребностный подход к деятельности политических организаций, показавший продуктивность при анализе институциональной сферы политики (Й. Галтунг, Дж. Дэвис, Р. Фитцджеральд). Современное изучение политических организаций включает анализ проблем эффективности структуры организации, лидерство и механизмы принятия решений, оптимизацию целеполагания, планирования и т. д. Особое внимание уделяется процессам, протекающим в малых группах — основных структурных единицах политических организаций: в первую очередь, процессам групповой динамики. Важнейшим практическим вопросом является эффективность политических организаций — прежде всего, политических партий.

Психология политических движений

Политические движения и их особые, институционализированные формы — политические партии, представляют собой достаточно массовые социально-психологические феномены. Однако, в отличие от стихийных массовых процессов, в которых торжествует психология масс, они относятся к так называемым «искусственным» или «организованным» массам. Соответственно, их природа определяется иной, групповой психологией.

Нелепо обобщенно говорить, скажем, о психологии современной армии — такая «масса» существует исключительно на бумаге, в планах генерального штаба и расчетах высшего политического руководства. Реальная армия — это совокупность даже не дивизий, не полков и не рот. Это, прежде всего, совокупность взводов. Конечной же ее единицей является отделение — малая формальная группа, то есть организация. То же самое относится и к политике. Толпу, штурмующую дворец властителей, еще можно рассматривать как массу. Но побеждающее на выборах и попадающее в парламент массовое, скажем экологическое, движение — трудно, поскольку присутствует фактор организации. Именно он отличает толпу от политического движения.

Определение. В самом общем виде, движения — это определенные, обычно (в развитых формах) достаточно многочисленные общности людей. Причем они возникают, прежде всего, на основе функциональных психологических характеристик. Еще Я. Щепаньский писал: «Социальным движением мы называем совместное стремление людей к реализации общей цели». То есть движения — это общности, возникающие на основе единых, одинаковых психологических свойств — совместных стремлений. Именно такие выраженные стремления, становясь общими

и едиными, в итоге и формируют совокупность участников того или иного движения. Таким образом, «термин “социальное движение” мы сохраняем для обозначения... совместных стремлений и действий, совершаемых более или менее организованно для достижения определенного положения вещей, изменяющего социальную ситуацию участников движения»[1].

Откровенно политизируя проблему, Е. Вятр вслед за Я. Щепаньским писал: «Под политическим движением я понимаю такие общественные силы, которые пытаются изменить существующие условия или закрепить их путем оказания влияния на правительства либо же путем борьбы за власть. Таким образом, политическое движение является особой формой общественного движения... Характерной чертой, отличающей политическое движение от всех других общественных течений, является то, что оно пользуется политическими средствами, то есть борется за власть или за влияние на способ осуществления этой власти. Политическая же партия является таким политическим движением, которое 1) имеет высокую степень организации и 2) стремится к реализации своих целей путем борьбы за власть или за ее осуществление и программно не ограничивается лишь оказанием воздействия на способ осуществления власти». Исходя из такой логики мы и рассмотрим вначале психологию политических движений, а уже потом их части — партии. Изучение партий на более широком фоне движений имеет преимущество, так как позволяет выявить как общие, так и специфические черты политических партий. «Ибо, если... движения существовали так давно, как помнит себя человечество, то партии представляют собой новое явление, выросшее из политической действительности XIX и XX веков»[2].

В общем виде, французский социальный психолог П. Мокор верно писал: «Психология социальных движений пытается установить, в какой степени индивидуальные убеждения и установки, общественное мнение, спонтанно проявляющиеся или спровоцированные системами убеждения, которые различным образом комбинируются в социальной жизни, влияют на становление общностей»[3].

Будем понимать под социально-политическим движением устойчивую широкую общность людей, осознающих социальную проблему, которая возникла перед определенным общественным классом, группой, стратой, слоем или обществом в целом, разделяющих единые взгляды на характер и пути решения этой проблемы и вполне добровольно объединяющихся для определенных действий ради внесения в жизнь общества соответствующих изменений. Движения обычно оцениваются конкретно — прежде всего, в соответствии с ролью, которую они играют в данном обществе. Соответственно, в расчет принимается социальная база движения: в каком именно сегменте общества оно развивается, чьи интересы оно выражает или отражает (что не всегда означает одно и то же).

Основные внешние характеристики движения. Внешне любое движение характеризуется четырьмя основными моментами. Во-первых, это социальная база —

[1] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 214.
[2] *Вятр Е.* Социология политических отношений. — М.: Прогресс, 1979. — С. 313–314.
[3] *Maucorps P. H.* Psychologie des Mouvements Sociaux. — P.: Academia, 1950. — P. 3.

та многочисленная общественная группа (слой, страта, класс), на которую преимущественно опирается данное движение. Социальная база определяется разными признаками. Кроме чисто социальных (место в общественном разделении труда), существуют объединения на основе пола, возраста, национальности, профессии, дохода, вероисповедания и т. д.

Во-вторых, к внешним признакам социально-политического движения относятся цели и основная сфера приложения усилий, которые могут быть не только политическими, но и чисто профессиональными, культурными, духовными, экологическими и т. д. Они могут быть даже половыми (типа движений за эмансипацию женщин или за права сексуальных меньшинств), демографическими (движения пенсионеров, молодежи) или любыми иными. Однако, в общем, движения всегда носят социальный характер просто потому, что главной целью для них всегда являются изменения в обществе, для достижения которых необходимо увеличение числа членов и расширение человеческой сферы приложения их сил.

В-третьих, движения характеризуются степенью организованности. Они могут быть спонтанными, «естественными», или организуемыми, «искусственными». Новые члены либо сами стихийно вовлекаются в движение, либо же отбираются его руководством. У движения могут присутствовать или отсутствовать организационные нормы и принципы построения, уровни руководства и т. п.

В-четвертых, движения характеризуются направленностью своей идеологии. Не вдаваясь в лишние дискуссии, будем понимать здесь под идеологией определенный уровень как рациональных, теоретических представлений, так и эмоциональной увлеченности целями движения.

Внутренние характеристики движения. Внутренне практически любое движение также характеризуется организацией, идеологией и психологией. При всей важности и любопытности прочих аспектов, понятно, что нас будет интересовать, прежде всего, политическая психология движения, поскольку именно она лежит в основе организации, а в опосредованном виде, является основой и идеологии.

Организация всегда отражает природу данного конкретного движения. Понятно, что в случае «естественных» движений об организации можно говорить лишь достаточно условно: обычно они самоорганизуемы, причем их самоорганизация носит, прежде всего, стихийный, мало управляемый характер. Попытки манипулирования стихийными движениями обычно имеют локальный, вторичный характер. В случае «искусственных» движений уровень организации всегда выше, однако и здесь он не должен слишком превышать некоторые «естественные» рамки — иначе движение превратится в организацию и потеряет свой масштаб. Скажем, излишне заорганизованное партизанское движение очень быстро превращается в ополчение или даже в придаток армии, после чего утрачивает свои именно «движенческие» функции, отличия и преимущества. Известен жесткий закон: уровень организации всегда обратно пропорционален степени массовости движения.

Идеология любого движения, прежде всего, выражает социальную психологию эпохи или общности. Социально-политические движения — это один из непосредственных механизмов реализации вполне определенных потребностей, разрешения достаточно осязаемых проблем. Их идеологии всегда конкретны, обычно не слишком оформлены и недостаточно рационализированы (в отличие, скажем, от

партийных идеологий, всегда носящих программно-теоретический характер). В большинстве случаев они имеют эмоциональный характер. Если в самом полном виде любая идеология включает некоторую совокупность норм, ценностей и образцов поведения, то социально-политические движения обычно ограничиваются двумя последними компонентами — движения не любят, когда их слишком сильно «нормируют». Ведь нормы всегда сочетаются с санкциями за отклонение от них. В организации санкции — условие удержания членов в определенных рамках. В движении санкции — способ разогнать его членов.

Социальная психология движений — это эмпирическое отражение условий повседневной жизни и основных проблем в психике, реально сплотившее людей в особую общность. Ее стержнем является эмоционально яркая, увлекающая основная проблема, под влиянием которой или для разрешения которой люди, подчас независимо от их воли, вовлекаются в движение. Она может выступать как в обобщенном виде, так и в конкретных формах. Примеры обобщенной постановки проблем хорошо известны в истории: «Так жить нельзя!», «Сохраним планету зеленой!», «Руки прочь от Вьетнама!». Как, впрочем, и конкретные постановки вопросов: «Свободу Юрию Деточкину!» или же Луису Корвалану или Анжеле Дэвис. Близкий пример — знаменитое обращение: «Янки, go home!» или примерно аналогичное обращение к русским в странах Балтии после распада СССР: «Чемодан, вокзал, Россия!»

Вокруг такой центральной проблемы обычно группируются соответствующие чувства и настроения людей, не носящие систематизированного характера. Социальная психология движения включает широкое разнообразие индивидуальных и групповых психологических условий, в которых зарождается движение. Однако к моменту его появления в достаточно зрелой и потому заметной форме, все это разнообразие оказывается подчиненным основной, заражающей и увлекающей, эмоционально подчиняющей проблеме. Она доставляет внутреннее беспокойство значительному количеству людей и побуждает их к самостоятельному объединению в движение.

Истоки возникновения движения. Обобщая мировой опыт, Я. Щепаньский писал, что «...механизм возникновения социальных движений обычно таков: если в каком-нибудь обществе какая-то часть людей не может удовлетворить свои экономические, культурные, политические или другие потребности — безразлично, по каким причинам и чем вызвано такое положение вещей (это могут быть изменения, обусловленные техническим или экономическим развитием или культурной диффузией), — тогда неудовлетворенные потребности вызывают недовольство, фрустрацию, переключение психической энергии, мобилизованной для достижения средств удовлетворения потребностей, на борьбу против действительных или воображаемых препятствий, короче, возникает состояние эмоционального напряжения, психического беспокойства, которое благодаря контактам, взаимопониманию, осознанию большинством людей общности своего положения превращается в состояние социального беспокойства». Социальное беспокойство проявляется в поисках контактов, в дискуссиях и разговорах в неформальных кругах, в поисках разрешения ситуации, признанной невыносимой, в размышлениях по поводу действительных или надуманных вопросов относительно сложившегося

положения вещей и т. д. Состояние беспокойства может охватывать большие или меньшие общности, может касаться лишь некоторых профессиональных категорий, может затрагивать значительные социальные слои или территориальные общности. «Состояние беспокойства — это исходный пункт развития социальных движений» [1]. В зависимости от того, какие потребности не удовлетворены, какие группы, круги, слои или даже массы охвачены беспокойством, развиваются различные социальные движения. Когда члены какой-либо общности начинают собственными силами искать средства удовлетворения потребностей и разрешения ситуации, которая вызывает их беспокойство, возникают определенные социально-политические движения.

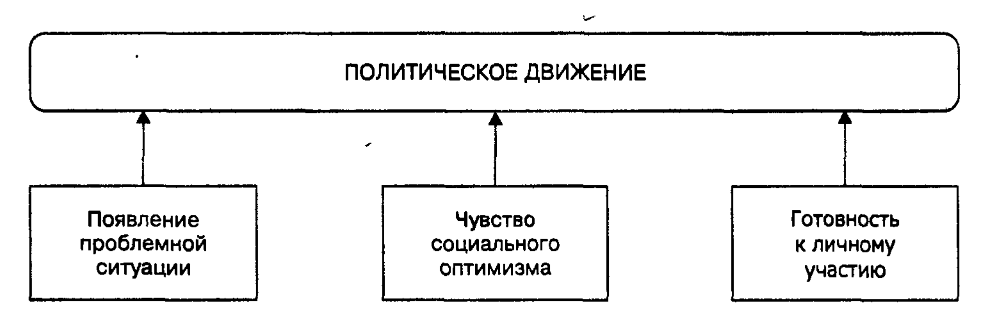


Рис. 7.3. Три психологических источника возникновения политического движения

Таким образом, с социологической точки зрения, для появления движения необходимо наличие крупной социальной проблемы или же кризис прежней социально-политической системы в целом, а также наличие в обществе сил, обладающих определенной уверенностью в возможности разрешения этой проблемы, способностью к этому и неким новым психологическим ощущением — так называемым чувством социального оптимизма. Тогда и возникает достаточно устойчивая политико-психологическая общность людей, ощущающих или даже осознающих социальную проблему, стоящую перед теми или иными социальными группами и слоями, перед обществом в целом, разделяющих более или менее близкие взгляды на характер и пути решения этой проблемы и добровольно, по собственному желанию, объединяющихся для некоторых действий ради внесения в жизнь общества соответствующих социальных изменений.

Появление проблемной ситуации считается первым условием возникновения любого социально-политического движения. Такую ситуацию обычно вызывает любое социальное противоречие, которое необходимо решить или обществу в целом, или конкретным социальным силам. Однако объективная проблемная ситуация должна так преломиться в психике людей, чтобы побудить их к решению. Это означает, что люди должны воспринимать ситуацию как потенциально решаемую. От ощущения безысходности опускаются руки, возникает позиция стороннего наблюдателя, а не участника движения.

Чувство социального оптимизма является вторым важнейшим условием появления движения. Это возникающая у людей (не важно, адекватная или неадекват-

[1] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 215.

ная) эмоциональная уверенность в том, что именно они могут успешно решить данную проблему.

Готовность к личному участию — третье непременное условие возникновения движения. Появление такой готовности и есть непосредственный двигатель поведения людей, входящих в движение. Обычно она развивается как следствие эмоционально захватывающего человека переживания проблемной ситуации, которое и порождает желание самому участвовать в разрешении проблемы. Здесь многое зависит от лидеров, да и всего движения в целом. И лидеры, и разрастающееся движение должны самим фактом своего существования, своей энергетикой внушать людям ощущение того, что именно «здесь и сейчас» выражаются их потребности, интересы и цели, что именно здесь найдены самые эффективные способы действий для осуществления всех необходимых изменений, для разрешения всех существующих проблем. Люди должны быть эмоционально убеждены в том, что данное движение наиболее эффективно, действенно и заслуживает того, чтобы отдать ему свою энергию, свои усилия, свою преданность. То есть движение должно быть притягательным и убедительным.

Путь индивида к вступлению в движение бывает достаточно сложен — ведь индивидуальному сознанию приходится пройти несколько этапов, прежде чем человек «дозреет» до личного вступления в движение. В процессе развития возможен отход некой части людей, ослабление эмоционального накала движения. Массовым движение редко становится автоматически. Как уже говорилось, социально-политическое движение — это не толпа, а, скорее, «собранная публика», для объединения и удержания которой необходимы специальные усилия.

Политико-психологические функции движения. Принято считать, что почти любое социально-политическое движение осуществляет по отношению к потребностям людей как минимум три основные психологические функции.

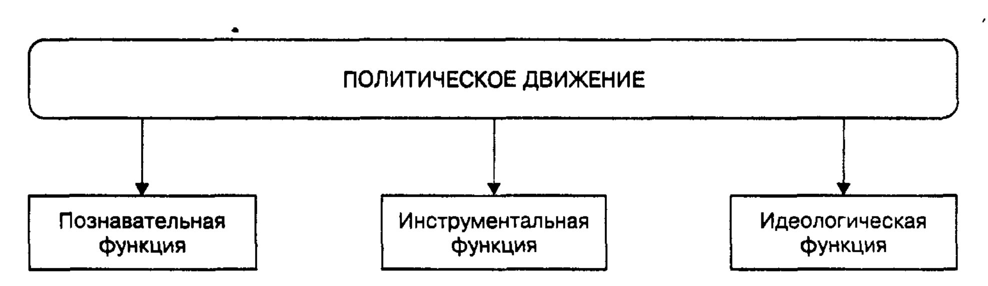


Рис. 7.4. Основные психологические функции политического движения

Познавательная функция достаточно очевидна и обычно привлекательна. Участвуя в любом социальном движении, люди обычно обогащают свои представления о мире и мироустройстве, получают новую для себя социально-политическую картину мира и соответствующую ей полезную информацию.

Инструментальная функция обычно состоит в расширении репертуара политического поведения. В движении люди обычно быстро овладевают новыми для себя способами активного влияния на текущую социально-политическую жизнь, обогащаются новыми поведенческими навыками.

Идеологическая функция движения состоит в идейно-политическом развитии его членов. Как правило, взамен прежних, старых и уже утраченных иллюзий (например, «коммунистической идеи») в движении люди обычно обретают новые верования и убеждения (в качестве примера приведем взгляды общедемократического толка в многочисленных социально-политических движениях в СССР в начале 1990-х годов).

Помимо этого существуют и иные функции, носящие более индивидуально-психологический характер. Эти функции сводятся к содействию в реализации целого ряда существенных человеческих потребностей. Среди них особенно выделяется потребность в регуляции собственных эмоциональных состояний, ведь участие в массовом движении дает возможность как для взвинчивания, нагнетания эмоций, так и для их релаксации, разделения с другими людьми. Как правило, молодежь идет в массовые движения преимущественно за первым, люди зрелого возраста — прежде всего, за вторым. Отметим также свойственные человеку потребности в идентификации себя с большой общностью, в поиске смысла социального бытия (как и жизни вообще), в самореализации и т. д. Все они, в большей или меньшей степени, вносят свой вклад в сложный мотивационный комплекс, влияющий на вступление человека в движение и участие в нем.

Мотивация участия в движении. Обозначенные выше три основные политико-психологические функции всякое социально-политическое движение должно выполнять, что называется, в самом общем виде. Реально же разных людей в разные движения привлекает что-то свое, предельно специфическое, всегда конкретное. С этой точки зрения, наиболее известны четыре основные группы психологических мотивов, привлекающих людей в социально-политические движения.

Эмоционально-аффективная мотивация базируется на чувствах и настроениях людей. Цель участников движения, захваченных такими мотивами, проста, понятна и вполне очевидна. Это эмоциональное соучастие в тех акциях и действиях, которые устраивает движение. Людей привлекают яркие лозунги, видные, харизматические лидеры, массовые митинги и демонстрации. Они готовы даже к тому, чтобы эмоционально разделять проблемы движения, переживать основную для него проблемную ситуацию.

Устав от обедненной в эмоциональном плане «текучки» обыденной, повседневной жизни, эти люди стремятся в движение, дабы компенсировать эмоциональный дефицит. Обычно именно они и составляют большинство практически в любом движении, однако социальным или, тем более, политическим делают его не они. Эти люди не готовы и никогда не будут изучать уставы и программы движений. Они, скорее, пойдут, будучи сильно эмоционально увлеченными и вовлеченными, на баррикады, чем сядут за парты политпросвета. Помните В. И. Чапаева в изображении Д. И. Фурманова? Он никак не мог выучить номер нужного Интернационала, однако отдал жизнь за революцию — потому что «любил ее очень». Для таких людей смысл участия в движении — удовлетворение потребности в регуляции собственных эмоциональных проблем.

Ценностно-рациональная мотивация включает уже не столько эмоциональный, сколько осознанный выбор именно тех ценностей и высоких идеалов, которые стремится достичь данное конкретное движение. Это подразумевает достаточную

степень знакомства человека с программой и идеологией движения, на основе чего он и предпочитает именно его из всех других. В таких случаях сама цель движения признается желательной, справедливой, необходимой. Как правило, люди, руководствующиеся данной мотивацией, образуют меньшинство, но это и есть «правящее меньшинство», основной костяк движения. Как мы видели на примере формирования малой политической группы, это и есть тот самый «актив» или «активное ядро» во главе с лидером. Это те самые «партийцы», те «твердые искровцы», которые обычно как раз и способствуют институционализации движений в партии. Среди ценностно-рациональных мотивов подразделяются политические, этические, религиозные и др.

Традиционная мотивация подразумевает соответствующие цели. Достаточно часто люди идут в то или иное конкретное движение потому, например, что их родители, родственники, друзья и знакомые участвуют или когда-то участвовали в этом или близком движении. Люди часто голосуют за кандидатов такого движения на выборах потому, скажем, что так всегда было принято в их семье, в их округе, среди их знакомых. Прочная традиция голосовать за левые силы, например, давно существует в «красном поясе» Парижа, в районах, примыкающих к французской столице. Это совершенно особая, традиционная разновидность политико-психологической общности, существующая по законам психологической инерции.

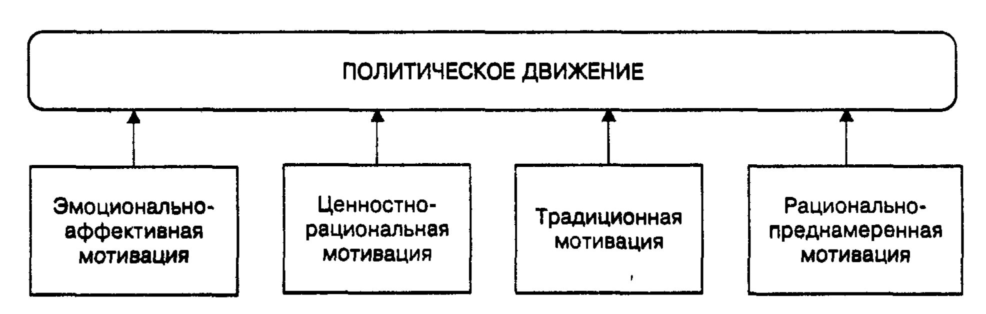


Рис. 7.5. Мотивация вступления в политическое движение

Рационально-преднамеренная мотивация обычно сводится к тем сугубо конкретным, обычно личным выгодам, которые может обрести человек, вступив в то или иное движение. Иногда ее называют «шкурная» мотивация. Исходя из нее, в свое время очень многие люди вступали в бывшую КПСС — как и в любую правящую партию. Исходя из тех же побуждений потом эти люди спешили «переписаться» в демократы. Известно: в ситуациях, подобных той, которая сложилась в России после августа 1991 года, стремительно, прямо на глазах, многократно возрастало число «героев», желающих получить хоть какое-нибудь вознаграждение от победителей. Понятно, что данная мотивация очень редко откровенно признается увлеченными ею людьми. Либо она сознательно маскируется, либо вытесняется из сознания. В последнем случае, люди могут искренне не признавать или даже категорически отрицать наличие такой мотивации. Обычно она или глубоко скрыта, или рационализирована под ценностно-рациональную, причем часто неосознанно для людей.

ИМЕНА

Дюверже (Duverger) Морис (1917–1998) — юрист, профессор права в университете Сорбонны, автор многих социологических и политологических трудов, политический обозреватель газеты «Монд», консультант и советник многих послевоенных правительств Франции, участник разработки всех основных правовых документов Пятой республики, создатель и бессменный руководитель научно-исследовательского Центра сравнительного анализа политических систем. Основные труды: «Политические партии» (1951), «Демократия без народа» (1961) «Янус: два лика Запада» (1972), «Республиканская монархия» (1974), «Открытое письмо социалистам» (1976), «Республика граждан» (1982) Автор собственной оригинальной концепции политических партий Один из создателей современной политической социологии и политической психологии партий как обязательного элемента демократии.

Следует разделять мотивы вступления в движение и участия в нем. Так, например, для значительного числа людей, вступающих в революционное движение, непосредственным побудительным толчком к присоединению могут стать и часто становятся сильные эмоции и чувства — переживания гнета и несправедливости, солидарность с противниками угнетателей, восхищение мужеством и героизмом бойцов и т. п. Однако само политическое движение, включая в себя новых членов, не ограничивается и не удовлетворяется исключительно эмоциональным уровнем их мотивации. Задачей любого движения и лежащей в его основе организации всегда является внедрение своей идеологии в сознание как своих членов, так и стоящих за ними широких масс. То есть все движения стремятся к тому, чтобы сделать своих членов сознательными участниками, действующими не только под влиянием чувств.

В конечном счете, мотивы поведения людей многообразны. Главное отличие движения от партии состоит в достаточной свободе проявления этих мотивов — прежде всего, в свободе членства, в отсутствии «демократического централизма», «железной дисциплины», заявлений, рекомендаций и учетных карточек в картотеке райкома. Вступить в социально-политическое движение может практически любой человек — для этого достаточно его личного желания. Дальше же возникает множество проблем для самого движения и его руководства. Главные из них: каким будет большинство членов движения? Не захлестнет ли движение исключительно эмоционально-аффективная или традиционная мотивация, особенно распространенная среди легко увлекающейся молодежи? Не уведет ли это большинство в сторону от тех целей и идеалов, ради которых и создавалось движение? Вот тогда, не имея возможности контролировать разрастающееся и становящееся все более самоуправляемым движение, руководители создают партию.

Условия и этапы развития движений. Однажды возникнув, всякое социально-политическое движение характеризуется несколькими базовыми признаками, позволяющими оценить его настоящее и будущее. К их числу относятся:

1) роль движения в данном обществе;
2) реальная и потенциальная социальная база;
3) набор целей и идеалов;

4) сфера приложения основных усилий;
5) степень организованности движения;
6) его социальная сущность (знаменитый вопрос: «Кому это выгодно?»);
7) глубина требуемых движением социально-политических изменений.

Однако главными всегда являются вопросы о принципиальном характере движения и о глубине требуемых им преобразований, которые, естественно, прямо связаны с самым важным вопросом — об избираемом способе социальных и политических преобразований. Революционное или реформистское движение? В современной практике — это главный вопрос.

Е. Вятр, исследуя исключительно политические движения, предлагал разделять их более детально: на консервативные, реформаторские, революционные и контрреволюционные движения. С консервативными все понятно: они «стремятся сохранить существующий порядок вещей, допуская лишь минимальные и абсолютно необходимые изменения; они выступают как против попыток уничтожения строя, так и против его последовательного преобразования». Реформаторские движения «хотя и стоят на позициях сохранения существующего строя и выступают против попыток его свержения, однако стремятся в большей или меньшей степени реформировать его». Революционные движения в принципе «отвергают существующий строй и стремятся заменить его другим». Наконец, контрреволюционные движения «направленные против какого-либо строя, формировавшегося в результате победы революционных или реформаторских движений, стремятся заменить его прежним строем» [1].

В общем виде, согласно Е. Вятру, политические движения проходят пять основных стадий в своем развитии.

1. *Создание предпосылок движения.* Главной предпосылкой является неудовлетворенность существующим положением или, напротив, потребность в действиях ради упрочения существующего положения перед лицом реальной или мнимой угрозы. Это порождает обсуждения, дискуссии, неформальные контакты между людьми. Сеть таких контактов становится базой движения. Здесь происходит выработка первых мнений и решений о необходимости движения. Такой механизм особенно характерен для движений, возникающих спонтанно, снизу. Иначе создаются политические движения, инициаторами которых являются какие-либо центры политической или экономической власти. В этом случае предпосылки будущего движения создаются сверху, путем пропагандистского воздействия и экономического рекрутирования сторонников.
2. *Стадия артикуляции стремлений.* На этой стадии ранее разрозненные индивидуальные стремления приобретают общую, интегрированную форму. Здесь вырабатываются программы, выступают лидеры, формулируя цели и задачи. Артикуляция общих стремлений является обязательным этапом развития каждого политического движения.

---

[1] *Вятр Е.* Социология политических отношений. — М.: Прогресс, 1979. — С. 318.

3. *Стадия агитации.* Задача данной стадии — привлечение новых участников и сторонников, всемерное укрепление позиций движения в обществе; распространение представлений участников движения о проблемной ситуации и путях выхода из нее, пропаганда возможности и реальности разрешения существующих проблем.
4. *Стадия развитой политической деятельности.* На этой стадии усилия членов движения концентрируются на попытках проведения в жизнь программы движения — путем непосредственной борьбы за власть или оказания влияния на существующее правительство. Внешне обычно именно эта стадия и является «подлинной историей» крупных политических движений.
5. *Стадия затухания политического движения.* Эта стадия связана с достижением целей или признанием их неосуществимыми. В принципе, она наступит неизбежно — вопрос только во времени. Подчас, некоторым движениям удается несколько отдалить эту фазу. Это происходит в том случае, если они меняют свой облик и форму, выдвигают новые задачи, привлекают новых сторонников, не порывая исторической преемственности с прежними. Так, например, выполнение требования отмены рабовладения, сыгравшее значительную роль в создании республиканской партии США в середине XIX века, не помешало этой партии сохранить позиции в политической жизни страны. Но только благодаря переориентации лежавшего в ее основе движения на новые задачи и новую политическую «клиентуру».

Так выглядит, в целом, достаточно обобщенная картина развития массовых политических движений. Однако конкретный анализ дает возможность рассмотреть основные виды массовых движений более подробно.

Революционные движения. Революционными считаются движения, направленные не на частичное изменение существующего положения вещей вообще и политического режима в частности, а на принципиальное изменение путем насильственного ниспровержения. Поэтому такие движения всегда обладают большой социальной силой и энергетикой, захватывающей и вовлекающей немалое число людей.

По мнению Я. Щепаньского, для появления и развития революционного социально-политического движения необходимо, чтобы недовольство и состояние беспокойства охватило широкие слои населения, затронуло существенные жизненные потребности так, чтобы возникли сильные мотивы, побуждающие людей к участию в таком движении. При этом власти должны создать условия, при которых нет никаких возможностей для свободной деятельности лидеров и организаторов данного движения. Их с самого начала подвергают жестким репрессиям. «Обиженных», тем более из числа «защитников народа», люди всегда любят и ценят. Соответственно, репрессиями власти должны внести как бы свой вклад в развитие революционного движения. Само же это движение должно руководствоваться особыми целями и методами их достижения: «цели и методы являются следствием причин, вызывающих социальное беспокойство, и условий, делающих невозможной реформу. Следовательно, революционные движения — это движения,

направленные не к реформе существующего положения вещей, а к его принципиальному изменению путем его ниспровержения силой. Поэтому оно должно мобилизовать большую социальную энергию, ... должно обладать общественной идеологией, дающей представление о новом общественном порядке, должно иметь формальную организацию — зачаток власти, способный руководить революцией и стать политической властью»[1]. То есть оно должно иметь организационное «ядро» — революционную партию.

Основные этапы развития революционного движения в политике обычно выглядят следующим образом:

1) период социального беспокойства, недовольства, брожения;
2) беспокойство охватывает интеллектуалов, которые формируют новую идеологию, дающую представление о желательном общественно-политическом порядке;
3) возникновение целевых организаций партийного типа, готовящих социально-политические действия и программы будущих политических перемен. Эти организации в будущем обычно становятся основой для мобилизации все более широких слоев населения, что придает движению общенациональный характер;
4) взрыв революционных настроений, перерастающих в активные политические действия — например, политический переворот;
5) период власти, обычно осуществляемой переходными, умеренно-компромиссными группами из числа представителей движения;
6) мобилизация и широкое распространение экстремистских групп внутри движения, опасающихся, что «умеренные» не защитят достигнутых перемен;
7) захват власти экстремистами и, как правило, устраиваемый ими период террора для подавления реальной или придуманной экстремистами контрреволюции;
8) спад массового террора, постепенная стабилизация нового порядка, умиротворение экстремистских настроений или, в ином варианте, реставрация старого порядка[2].

Понятно, что не все революции и не все революционные движения должны иметь именно такой ход развития. Приведенная схема разработана на основе анализа, прежде всего, великих революций — французской и русской. Кроме того, известны и революции бескровные — например, без периода террора, или же с откровенными «пропусками» каких-то иных этапов и стадий.

Реформаторские движения. В отличие от революционных, массовые реформаторские движения обычно возникают при других обстоятельствах. В таких ситуациях состояние социально-политического беспокойства охватывает сравнительно ограниченные круги и общности, а совместные стремления людей к изменению

---

[1] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 219.

[2] *Gorrow B.J.* The Comparative Study of Revolution // Midwest Sociologist. — 1955. — Vol. 17. — P. 54–59.

существующей ситуации не сталкиваются с репрессиями со стороны властей. Лидеры движения обладают свободой действий и пользуются средствами публичной связи с общественностью. В таких ситуациях неудовлетворенные потребности, запросы и притязания людей касаются далеко не самых значимых сторон их повседневной жизни. В силу всего сказанного, реформаторские движения обычно и не достигают таких значительных масштабов, как революционные, — как правило, в них просто не хватает для этого эмоционального тонуса, энергетического напряжения и психологической притягательности. Такие движения часто могут легко институционализироваться и действовать в форме добровольных объединений. Тогда, в рамках установленного социального порядка и существующей политической системы, они стремятся к проведению желаемых изменений законодательным путем или же посредством частичных, легальных изменений внутри действующих институтов самой социально-политической системы.

Примерами реформаторских движений принято считать движение за эмансипацию женщин, профессиональные движения профсоюзного типа, различного рода просветительские движения, а также более экзотичные — антиалкогольное движение, движение в защиту животных, различные филантропические движения и т. д. По своей сути это эволюционные, прежде всего социальные и лишь отчасти политические движения — со всеми их особенностями и ограничениями.

Этапы развития эволюционных движений обычно выглядят следующим образом:

1) состояние социального беспокойства, которое охватывает некоторые круги и общности внутри населения по поводу определенного положения дел, вызывающего недовольство;
2) спонтанное возникновение на базе такого беспокойства различных форм агитации, дискуссий, пропаганды, посредством которых идет поиск путей разрешения проблемы. Как правило, это осуществляется людьми, наиболее остро ощущающими недовольство или обладающими определенными представлениями о том, что следует изменить в жизни, а также возможностями агитационной деятельности;
3) в результате такой спонтанной самодеятельности возникает сознание некоторой общности целей, создаются круги и свободные неформальные группы людей, объединенных скорее не чувством, а именно осознанием общности целей. Тут выделяются лидеры, которые иногда могут обладать харизматическими чертами «пророков» и «провидцев» — идеологов, создающих представление о новом социальном порядке или новом политическом положении вещей;
4) для реализации своих целей такие спонтанно возникающие круги и группы формируют объединения. Это организации, имеющие свое управление, структуру, статус и предписания, регулирующие их деятельность. Данный этап — возникновение и разрастание институциональных форм движения. Во главе их становится новый тип лидера-организатора. Здесь возникает нужда в технических руководителях, умеющих организовать и направить деятельность быстро разрастающихся объединений, охватывающих значи-

тельные территории. По сути, здесь также начинается активный переход к партийному строительству;

5) начинается использование возникших организационных форм для реализации поставленных целей. Теперь на первый план выдвигаются другие политики, являющиеся уже не организаторами, а исполнителями, обеспечивающими эффективную деятельность движения. Итогом данного этапа становится либо достижение принципиальных целей движения, либо его поражение;
6) этап завершения: в случае достижения целей наступает бюрократизация движения (последняя фаза — «окостенелого прозябания», по Я. Щепаньскому) и, соответственно, следует практически неизбежный отлив участников — в связи с неизбежной утратой движением мобилизующих эмоций и стремлений.

Экспрессивные движения. Для полноты картины, нельзя пропустить и не всегда политические, прежде всего социальные, движения, играющие политическую роль и отличающиеся некоторыми особенностями. Сюда относятся так называемые экспрессивные движения — например, неформальные молодежные движения любителей той или иной музыки, одежды, спортивных команд и т. д. В целом, они далеки от политики, и возникают прежде всего для самовыражения тех или иных эмоций. Однако эмоции могут обрести социально-политический смысл. Так, погромы на московских рынках, осуществленные «скинхедами» из числа фанатов футбольной команды «Спартак», изначально имели националистический характер.

В этом заключается опасность таких движений. Не имея внешних политических признаков, они могут быстро и неожиданно политизироваться, «взрывая» социальную обстановку. Обычно развитие экспрессивных движений связано с определенными процессами, иногда охватывающими широкие круги и общности людей, ищущих удовлетворения самым разным потребностям. Здесь могут быть и самые экзотические потребности индивидуального самовыражения личности (от филателистов до гомосексуалистов), и удовлетворение религиозных или интеллектуальных потребностей. Сюда же попадают и потребности выразить определенные импульсы, возникающие под влиянием какой-либо выдающейся харизматической индивидуальности (вождя). В эту группу, скажем, относятся движения морального и религиозного возрождения, охватывающие иногда значительные массы, но не образующие той компактной институционализированной формы, какая присутствует в политизированных реформаторских и революционных движениях.

Примеры экспрессивных движений — это еще и эстетические движения сторонников определенных интеллектуальных и художественных течений, приверженцев той или иной музыки, танцев и т. д. Такие движения изменяют и обогащают образцы поведения, системы ценностей, критерии оценок, вносят и пропагандируют новое интеллектуальное содержание, новые взгляды на жизнь, новую моду в одежде, манере выражаться, взаимоотношениях и взаимодействиях между людьми. Они создают новые установки и способствуют распространению новых идеологий.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Понимание политической партии в истории. «Этимологически слово партия происходит из латыни и означает часть более крупной общности. Уже в древнем мире его использовали для обозначения политической организации. В этом значении Цицерон, Плавт или Саллюстия говорят о "фракции" или "партии", в отличие от "амичитиа", благородного, "хорошего" союза друзей. Фракция была неблагородным, плохим союзом. Это толкование вошло в историю, и еще в XVIII веке для Робеспьера во Франции или Вашингтона в США фракция ассоциировалась со злом. Однако в римской политической литературе употребление слова "партия" еще не было четко определено и этот термин имел различные значения. Им обозначали как политиков вокруг вождя (так говорили о партии Цезаря, Мария, Суллы и т. п.), так и группу людей, управляющих государством, или (у Саллюстия) сенат в противоположность народу».

(По: *Sobolewski M.* Partie i systemy partyjne swiata kapitalisznego. — W-wa, 1974. — S. 17–18.)

По своей психологической сути, эти движения часто выступают в особом качестве эмоционального фона — психологической праосновы более политизированных и организованных революционных или реформаторских политических движений.

Политические партии

К истории понимания. Существуют разные подходы к пониманию того, что же такое политическая партия. С одной стороны, Б. Констан в 1816 году писал: «Партия есть общность лиц, публично исповедующих одну и ту же политическую доктрину». С другой стороны (в 1760 году), Д. Юм точно отметил, что программа играет основную роль лишь на ранней стадии, когда она служит объединению разрозненных индивидов, но затем на первый план выходит организация, а платформа становится всего лишь аксессуаром.

Современный словарь предлагает более сложный и во многом комплексный поход к определению данного понятия. «Партия политическая (от лат. *partis* — «часть») — организованная группа единомышленников, представляющая интересы части народа и ставящая своей целью их реализацию путем завоевания государственной власти или участия в ее осуществлении. Политическую партию следует отличать, во-первых, от политического движения, которое не имеет характерных для партии организационной структуры и детально разработанной политической программы, во-вторых, от группы давления, которая стремится не к завоеванию государственной власти, а лишь к обладанию влиянием над теми, кто ее осуществляет» [1].

Обратим внимание, однако, на то, что до сих пор практически отсутствуют серьезные попытки рассмотрения психологической природы политических партий.

Хотя генезис политических партий восходит (если говорить об этимологии самого термина) к древним временам, подлинная история достаточно современных

[1] *Политология. Энциклопедический словарь.* — М.: *Изд-во Московского коммерческого университета*, 1993. — С. 245.

политических партий как особых, отличающихся высокой степенью организации и институционализации политических движений датируется концом XVIII века и, в особенности, XIX века. Это связано, прежде всего, с активным вступлением на политическую арену так называемого третьего сословия, затем с началом борьбы пролетариата против буржуазии, а в XIX веке — с введением всеобщего избирательного права.

Вслед за М. Вебером, принято делить историю современных политических партий на три основных периода. Первый период — партии как аристократические группировки. Второй период — партии как политические клубы. Третий период — современные политические партии. Польский исследователь М. Соболевский считает два первых этапа как бы своего рода «ближайшей предысторией» (в отличие от «давней предыстории») политических партий, подчеркивая, однако, что границы между партией в XIX веке и ее предшественницами из более ранних эпох не очень отчетливы. По его мнению, в истории мы имеем дело со значительной преемственностью определенных политических течений. В данном случае речь идет о содержательной истории, но в еще большей степени это относится к политико-психологическим механизмам функционирования партий.

Общая типология политических партий. Согласно Е. Вятру, принято выделять четыре главных основания для типологизации современных политических партий, которые можно использовать как в чистом виде, так и в сочетаниях, строя комплексные типологии партий, отражающие сразу несколько их особенностей.

Социально-классовое деление считается одним из важнейших в содержательном отношении. В зависимости от своего состава, целей и устремлений, партии подразделяются на чисто классовые (рабочие, буржуазные, крестьянские, помещичьи и т. п.), межклассовые (например, буржуазно-помещичьи или рабоче-крестьянские) и классоподобные (состоящие из представителей прослоек и групп). В соответствии с классовым взглядом на природу власти, такое деление отражает политическую суть партии и, косвенно, ее отношение к существующей власти.

По особенностям организационной структуры политические партии делятся на «кадровые» и «массовые» партии. «Кадровые» партии всегда отличаются четкой структурой и выраженностью всех организационных компонентов. «Массовые» партии, в свою очередь, подразделяются на партии с рыхлой и жесткой структурой. Такие особенности структуры подразумевают соответствующие принципы организационного строения.

По месту в системе власти политические партии подразделяются на легальные и нелегальные, правящие и оппозиционные. Однако понятно, что за таким явно формальным разделением стоит совершенно разная психология членов этих партий.

По идеологии партии принято разделять на так называемые идейно-политические партии и партии прагматические. К идейно-политическим партиям, в первую очередь, относятся революционные, реформистские, консервативные и контрреволюционные партии, обладающие выраженными идеологическими ценностями и отражающие их в своих программах. К прагматическим партиям относятся партии избирательные, или, по выражению французского политолога М. Дюверже, «полумассовые», а также харизматически-вождистские партии. Прагматические

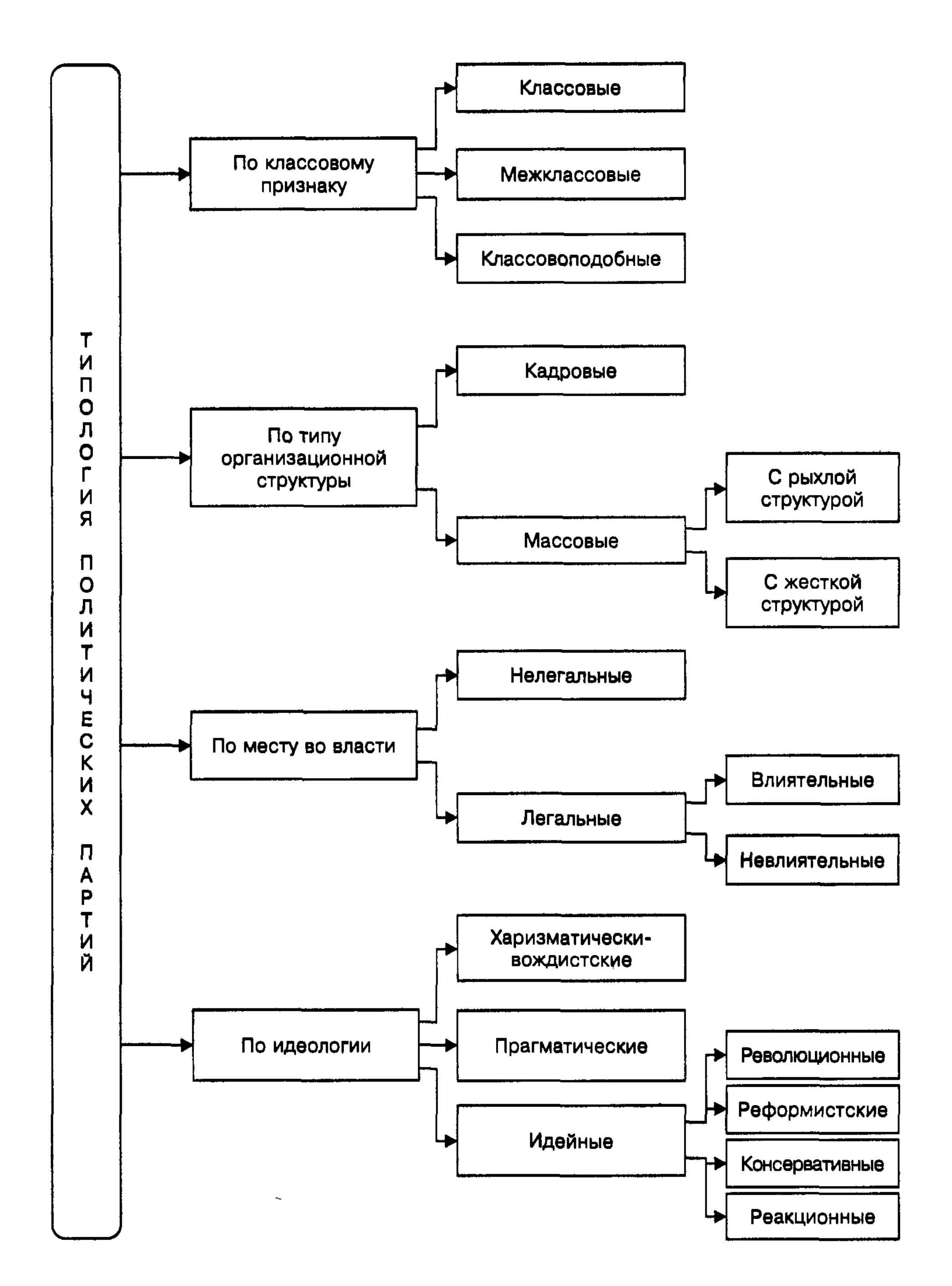


Рис. 7.6. Общая типология политических партий
(По: *Вятр Е.* Социология политических отношений. — М.: Прогресс, 1979. — С. 329.)

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Психология партийного босса. «Итак, фигурой, всплывающей на поверхность вместе с этой системой плебисцитарной партийной машины, является "босс". Что такое босс? Политический капиталистический предприниматель, который на свой страх и риск обеспечивает голоса кандидату в президенты. Свои первые связи он может установить или в качестве адвоката, или как трактирщик или владелец подобных предприятий, или, например, как кредитор. Отсюда он продолжает плести свои нити, пока не окажется в состоянии "контролировать" определенное количество голосов. Добившись своего, он вступает в контакт с соседними боссами, привлекая своим усердием и ловкостью, но прежде всего — скромностью — внимание тех, кто уже добился большего в карьере, и совершает восхождение. Босс необходим для организации партии. Он прибирает ее к своим рукам. Весьма существенным образом босс обеспечивает ее средствами. Как он на них выходит? Частично через членские взносы, но, прежде всего, через обложение налогом окладов тех чиновников, которые получили должность благодаря ему и его партии. Далее: через взятки и чаевые. Если кто-то захочет безнаказанно нарушить один из многочисленных законов, ему понадобится снисходительность босса, а за нее надо платить. Иначе у него неизбежно возникнут неприятности. Однако одно это еще не обеспечивает требуемого для предприятия капитала. Босс необходим как непосредственный получатель денег от крупных финансовых магнатов. Они бы вообще не доверили деньги для избирательных целей какому-нибудь оплачиваемому партийному чиновнику или общественно-подотчетному человеку. Босс с его разумной скромностью в денежных делах является, конечно, человеком тех капиталистических кругов, которые финансируют выборы. Типичный босс — абсолютно прозаический человек. Он не стремится к социальному престижу; "профессионал" презираем в "приличном обществе". Он ищет только власти, власти как источника денег, но также и ради нее самой. Он трудится в тени — в противоположность партийному лидеру. Его публичную речь не услышишь; ораторам босс внушает, что они целесообразным способом должны высказать, но сам молчит. ▶

партии отличаются способностью к частой смене идеологических предпочтений, вплоть до их замены на взаимоисключающие. Готовность к таким переменам зависит от шансов на успех при использовании той или иной идеологической риторики. В харизматически-вождистских партиях идеология вообще играет подчиненную роль, и часто может отсутствовать — здесь все определяется словом и текущим настроением вождя.

Перечисленные характеристики не исключают друг друга, а дают возможность комплексного, объемного, как бы голографического рассмотрения той или иной конкретной партии. В контексте нашего анализа наиболее существенным является деление по типу организационной структуры, отчасти смыкающееся с идеологическим разделением.

«Кадровые» и «массовые» партии. Наиболее продуктивным с практической точки зрения является рассмотрение «кадровых» и «массовых» партий в общем контексте прагматических партий. История показывает, что социально-классовые, как и идейно-политические партии, все больше уходят в прошлое. Развитые демократии дают примеры борьбы за власть прежде всего прагматических партий. Они могут быть правящими или оппозиционными, но всегда остаются прагматичными, т. е. ориентированными на завоевание конкретного места во власти.

«Кадровые» партии. Существуют по принципу «воздушного шарика». Они состоят из своего рода «кадровой оболочки», которую периодически наполняет «воздух» в виде электоральных масс в ходе избирательных кампаний. В этом они

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Как правило, он не занимает постов, за исключением поста сенатора в федеральном сенате. Ибо, поскольку сенаторы, согласно конституции, участвуют в патронаже над должностями, руководящие боссы часто лично заседают в этом органе. Раздача должностей происходит в первую очередь в соответствии с заслугами перед партией. Однако за деньги часто можно было получить больше, и для каждой должности существовала определенная такса...

Босс не имеет твердых политических "принципов", он совершенно беспринципен и интересуется лишь одним: что обеспечит ему голоса? Нередко это весьма дурно воспитанный человек. Но в своей частной жизни он обычно безупречен и корректен. Лишь в том, что касается политической этики, он естественным образом приспосабливается к среднему уровню наличествующей этики политического действования, поступая так, как и многим из нас не возбранялось бы повести себя в сфере этики экономической в эпоху спекулянтов и мешочников. Босса отнюдь не тревожит, что в качестве "профессионала", профессионального политика, его презирают в обществе. То обстоятельство, что сам он не получает и не намеревается заполучить крупные федеральные посты, имеет к тому же следующее преимущество: нередко, если боссам кажется, что от этого притягательность партии во время выборов повысится, в кандидаты попадают чуждые партии умы, то есть выдающиеся личности, а не только все тот же нобилитет партийных старейшин, как у нас. Именно структура таких беспринципных партий с их презираемыми в обществе властьимущими дала возможность стать президентами дельным людям, которые бы у нас никогда не сделали подобной карьеры. Конечно, боссы противятся "аутсайдеру", который мог бы представлять опасность для источников их денег и власти. Однако в конкурентной борьбе за доверие избирателей им нередко приходится соглашаться с выдвижением таких кандидатов, которые считались борцами с коррупцией».

(*Вебер М.* Избранные произведения. — М., 1990. — С. 682–684.)

абсолютно соответствуют всем основным признакам прагматических, непосредственно избирательных партий, хотя, разумеется, при этом они могут быть и идейно-политическими, как, скажем, ленинская «партия нового типа», и, тем более, харизматически-вождистскими — типа «партии Жириновского» (ЛДПР). «Кадровая» партия — это своеобразное «объединение нотаблей, их цель — подготовить выборы, провести их и сохранить контакт с кандидатами. Прежде всего это нотабли влиятельные, чьи имена, престиж и харизма служат своего рода поручительством за кандидата и обеспечивают ему голоса; это, далее, нотабли технические — те, кто владеет искусством манипулировать избирателями и организовывать кампанию; наконец, это нотабли финансовые — они составляют главный двигатель, мотор борьбы. И качества, которые здесь имеют значение прежде всего, — это степень престижа, виртуозность техники, размеры состояния». Образно говоря, кадровые партии — это своего рода небольшие политические «армии». Они состоят, прежде всего, из «генералов» — партийных лидеров и партийных боссов, а также «офицерского корпуса» — партийных функционеров, работающих на постоянной основе. «Солдаты» рекрутируются по мере необходимости — иногда для участия в выборах, иногда — в восстаниях и массовых акциях. «Если считать членом партии того, кто подписывает заявление о приеме в партию и в дальнейшем регулярно уплачивает взносы, то кадровые партии членов не имеют» [1].

[1] *Дюверже М.* Политические партии. — М.: Академический проект, 2001. — С. 117–118.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Психология партийного предприятия. «Превращение политики в "предприятие", которому требуются навыки в борьбе за власть и знание ее методов, созданных современной партийной системой, обусловило разделение общественных функционеров на две категории, разделенные отнюдь не жестко, но достаточно четко: с одной стороны, чиновники-специалисты (*Fachbeamte*), с другой — "политические чиновники"».

«Итак, речь идет о могущественном, насквозь заорганизованном сверху донизу партийном предприятии, опирающемся также на чрезвычайно крепкие, организованные подобно ордену клубы типа "Таммани-холл", целью которых является исключительно достижение прибыли через политическое господство прежде всего над коммунальным управлением, представляющем и здесь важнейший объект эксплуатации. Такая структура партийной жизни была возможна вследствие высокого уровня демократии в Соединенных Штатах, как своего рода "целине"... Еще 15 лет назад (в 1904 г.) на вопрос: почему американские рабочие позволяют так управлять собою политикам, о презрении к которым они сами же и заявляют, — следовал ответ: "Пусть лучше чиновниками будут люди, на которых мы плюем, чем, как у вас, каста чиновников, которая плюет на нас"».

(*Вебер М.* Избранные произведения. — М., 1990. — С. 660, 684.)

«Массовые» партии. Даже относительно массовые партии строятся на совсем иных основаниях, чем «кадровые». В них акцент делается не на качество «офицерского корпуса», а на количество рядовых партийцев. Массовые партии добиваются результатов числом, кадровые достигают отбором. Поэтому массовые партии, как правило, подразделяются в зависимости от жесткости организационной структуры. На одном полюсе здесь находятся партии, строящиеся на четких, причем формально закрепленных принципах членства (устав, формы и условия вступления, партийная дисциплина, жесткие нормы поведения и санкции за их нарушение, и т. д.). На другом полюсе располагаются партии, в которых отсутствует институт официального членства, а принадлежность к партии определяется, например, характером голосования за партийных кандидатов на выборах. Между этими полюсами существуют многообразные варианты — либо более, либо менее жесткой организации.

С точки зрения психологии действительно массовыми являются исключительно добровольно массовые партии, с не слишком жесткой организационной структурой, допускающей достаточную свободу вступления и выхода из партии. С этой точки зрения, массовая партия — это всего лишь относительно четко организованное и структурированное политическое движение. Однако понятно, что такого рода партий в реальности практически не найти — грань между партией и движением слишком условна, и операционально зафиксировать ее практически невозможно.

Вот почему, собственно говоря, реально и нет по-настоящему массовых партий — уже просто потому, что слово «партия» действительно обозначает только часть населения, но никак не массу. При всем стремлении, скажем, КПСС выдавать себя за массовую партию, даже в лучшие времена ее численность не превышала 10 % от взрослого населения СССР. Это было выражением сознательного курса на ограничение численности партии. Еще со сталинских времен коммунистическая партия рассматривалась как достаточно замкнутый «орден меченосцев» — особая

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Члены партии. «Формальный механизм вступления в партию имеется только в массовых партиях. Он включает написание заявления — одинакового для всех — и ежегодную уплату членских взносов. В кадровых партиях нет ни того, ни другого, туда вступают без всяких официальных процедур, а систему членских взносов заменяют там эпизодические пожертвования. А поскольку никаких четких критериев членства больше нет, то о степени причастности (*participation*) к партии можно судить лишь по проявлению активности в самой партии. <...>

В партиях, где не принято формальное членство, можно выделить три круга причастности (*participation*). Наиболее общий круг составляют избиратели, голосующие за кандидатов, выставляемых партией на национальных или локальных выборах... Второй включает "симпатизантов" — и термин и понятие туманны, но их неопределенность связана с самой действительностью. Симпатизант — это избиратель, но это гораздо больше, чем просто избиратель: он признает свою склонность к партии; он защищает, а порой и поддерживает партию в финансовом отношении; он даже входит в ее придаточные институты. Широко употребляемые сегодня термины "паракоммунист" (от греч. *para* — рядом, возле) и "криптокоммунист" (от греч. *kryptos* — тайный, скрытый) относятся именно к симпатизантам. Наконец, третий круг — внутренний, он охватывает активистов. Активисты рассматривают себя как членов партии, как элемент партийной общности; они обеспечивают ее организацию и ее функционирование; они ведут пропаганду и всю основную партийную деятельность. "Комитетчики" кадровых партий — это активисты Понятие "член партии" там, где оно принято, образует и четвертый круг, как бы промежуточный по отношению к двум последним; он более широк, чем круг активистов, но более узок, чем круг симпатизантов. Членство (*adhesion*) предполагает более глубокую причастность к партии, нежели симпатия, но менее глубокую, чем активизм. Полезно сравнить членов партии с каждой из трех других категорий; членство — это именно соотносительное понятие».

(*Дюверже М.* Политические партии. — М., 2000. — С. 123-124, 140-141.)

структура, организующая население, направляющая и ведущая его, но не сливающаяся с ним. В конечном счете, это была «партия нотаблей», но особого рода — имевшая видимость массовой структуры.

В истории партстроительства известны и противоположные примеры. В 80-х годах XX века, например, каждый житель Мали по достижении 18 лет автоматически включался в правящую партию страны. В поисках своеобразного варианта «полного единения» общества там был реализован принцип особого религиозно-административно-партийного «триединства»: главный шаман каждой деревни одновременно назначался ее административным лидером («старостой»), а также секретарем первичной партийной организации. Однако быстро выяснилось, что в таком случае сам смысл понятия «партия» выхолащивается, и партийная структура теряет всякий смысл. Шаман, подписывающий на тамтаме административные распоряжения и принимающий на том же тамтаме партийные взносы, ставящий штампик «уплачено» в партбилете, превращался в элементарного тоталитарного вождя-диктатора, разве что оснащенного дополнительными средствами воздействия на ведомых. Реально, однако, он в них не нуждался и особо не использовал. Смешение жанров привело к многочисленным кризисам и постепенному разрушению такой триединой тотальной организации.

Массовое членство в НСДАП жителей гитлеровской Германии стало возможным только за счет правящего государственного статуса этой партии. По понятным

причинам, подобные партии трудно считать добровольными в психологическом смысле — скорее, в них вступали «добровольно-принудительно».

В подавляющем большинстве случаев, при политико-психологическом рассмотрении массовых партий, возникает примерно одна и та же модель. Партии и движения нельзя рассматривать порознь — они представляют собой тесно связанные элементы одной психологической целостности. Социально-политическое движение может некоторое время (на начальной стадии) существовать само по себе. Однако, политизируясь, оно неизбежно порождает элементы организации, которые соединяются в партию — «ядро» данного движения. Затем данные элементы разворачиваются как бы в обратном порядке. В центре — «ядро», организация, партия. Вокруг нее — социально-политическое движение. Еще шире — общественное движение, источник «подпитки», рекрутирования новых членов — вначале для политической части этого движения, а затем и для самой партии. В такой гелиоцентрической модели все три элемента структуры выполняют свои специфические функции (уже рассмотренные нами).

Партии и политические движения. Вопрос о взаимоотношениях между партиями и движениями достаточно сложен. Иногда они существуют почти как синонимы, иногда одно подменяет другое. Наиболее эффективным, однако, является такое сочетание функционирования партии и движения, при котором они составляют одно целое, но его каждая часть выполняет свои специфические функции.

Вот как М. Дюверже писал о жизни партийной организации: «Организация партий покоится главным образом на практических установках и неписаных правилах, она почти полностью регулируется традицией. Уставы и внутренние регламенты всегда описывают лишь ничтожную часть реальности, если они вообще описывают реальность; ведь на практике им редко следуют неукоснительным образом. А с другой стороны, партии сами охотно окружают свою жизнь тайной, и поэтому нелегко добыть о них точные сведения, даже элементарные. Здесь сталкиваешься с первобытной юридической системой, где законы и ритуалы секретны, а посвященные фанатически укрывают их от мирских взоров. Одним только ветеранам партии хорошо известны все перипетии организации партии и тонкости интриг, которые в них завязываются. Но они редко обладают научным складом ума, что мешает им сохранять необходимую объективность; и они так неохотно говорят...»[1]

Выделим из сказанного несколько примечательных выражений: партийная жизнь «регулируется традицией»; партии «окружают свою жизнь тайной»; «первобытная юридическая система»; «законы и ритуалы секретны»; «посвященные фанатически укрывают их от мирских взоров», и т. д. То есть политическая партия выступает в роли коллективного вождя («организатора») и, одновременно, коллективного шамана («пропагандиста и агитатора»). Это особый орган управления психологией людей, оснащенный значительными по силе инструментами воздействия. Соответственно, достаточно замкнутая партийная организация действительно оказывается «ядром», главной задачей которого (помимо самовыживания) является периодическая мобилизация психологии населения, поддержание

---

[1] *Дюверже М.* Политические партии. — М.: Академический проект, 2001. — С. 19.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Партия «нового типа». «Коммунистическая партия представляет собой партию нового типа как вследствие ее классового содержания и исторической роли, так и ее организационных форм и методов деятельности. <...>

В. И. Ленин следующим образом разъяснял характер партийной дисциплины в революционной партии. Отвечая на вопрос, на чем держится, чем проверяется и чем подкрепляется эта дисциплина, он писал: "Во-первых, сознательностью пролетарского авангарда и его преданностью революции, его выдержкой, самопожертвованием, героизмом. Во-вторых, его уменьем связаться, сблизиться, до известной степени, если хотите, слиться с самой широкой массой трудящихся, в первую очередь пролетарской, *но также и с непролетарской* трудящейся массой. В-третьих, правильностью политического руководства, осуществляемого этим авангардом, правильностью его политической стратегии и тактики, при условии, чтобы самые широкие массы *собственным опытом* убедились в его правильности".

Формулируя таким образом характер и задачи партии рабочего класса, В. И. Ленин особо подчеркивал следующие четыре основных принципа деятельности партии: 1) Принцип авангардной роли партии, выражающийся в том, что партия руководствуется передовой идеологией и объединяет наиболее передовых рабочих и других трудящихся. 2) Принцип членства партии, содержащий высокие политические, идеологические и моральные обязанности ее членов; с этим принципом связано строгое соблюдение качественных критериев приема в партию и забота о том, чтобы позиция членов партии соответствовала ее характеру. 3) Принцип построения партии на основе системы первичных партийных организаций. 4) Принцип демократического централизма, в соответствии с которым для всех членов партии обязательна одинаковая партийная дисциплина и все члены партии должны оказывать действенное влияние на определение линии партии и иметь возможность контролировать все партийные органы.

Принцип демократического централизма составляет основу силы коммунистических партий, а любое отступление от него ведет к ослаблению руководящей роли партии».

(*Вятр Е.* Социология политических отношений. — М., 1979. — С. 337–339.)

эффективного функционирования связанного с партией политического движения и, по возможности, расширение сопутствующего ему общественного движения.

Прислушаемся к опытному специалисту-практику. В. И. Ленин писал: «И вот я утверждаю, 1) что ни одно революционное движение не может быть прочно без устойчивой и хранящей преемственность организации руководителей; 2) что чем шире масса, стихийно вовлекаемая в борьбу, составляющая базис движения и участвующая в нем, тем настоятельнее необходимость в такой организации и тем прочнее должна быть эта организация...; 3) что такая организация должна состоять главным образом из людей, профессионально занимающихся революционной деятельностью....» [1]

Из сказанного следует вывод. Политическая партия выступает по отношению к связанному с ней движению, авангардом которого она является, в пропагандистско-суггестивной, а также в организующей ролях. Любая партия сильна доходчивостью агитации и силой примера. Пример может быть как реальным, так и виртуальным. Во втором случае, основное значение имеют средства массовой коммуникации: партийная газета, другие средства информации и партийной

[1] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. – Т. 6. – С. 124.

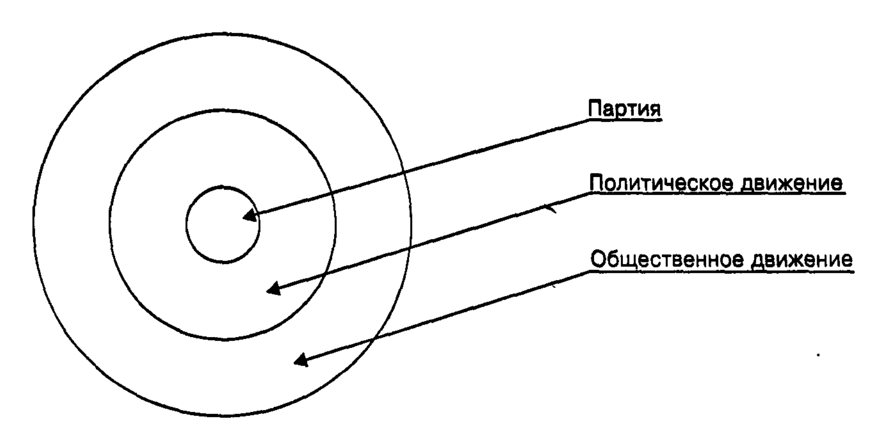


Рис. 7.7. Партия и движения

пропаганды, выступающие как коллективный пропагандист, коллективный агитатор и коллективный организатор. Детали этого триединства не принципиальны: все равно дело сводится к одному и тому же психологическому механизму — к заражению соратников, за которым следует подражание с их стороны. Это и есть то, что на практике обычно называется политической или социальной мобилизацией.

Такая мобилизация осуществляется через связанные с партией движения. Даже если употребление слов «партия» и «движение» не различается (как бывает в партиях, стремящихся казаться массовыми), различение очевидно по функциональной сути. Только в подобных случаях под понятием «партия» следует понимать, прежде всего, кадровый партийный аппарат, выполняющий общепартийные функции. Партийное движение всегда остается не более чем движением, даже если его члены имеют в карманах партийные билеты. Как правило, движение — это объект активной манипуляции со стороны партийного «ядра».

Исторический анализ показывает, что в абсолютном большинстве случаев партии формировались «сверху», и только затем, уже сформировавшись, они находили или создавали «под себя» удобные политические и общественные движения. Противоположных примеров, когда самостийное движение привело к возникновению заметной партии, в истории не зарегистрировано.

Любое движение, возникая как своеобразная форма эмоциональной саморегуляции образующих его индивидов и психологического сброса беспокоящего их социального напряжения, остается в статусе движения недолгое время. Оно либо добивается в эмоциональном порыве своих целей, либо такой порыв иссякает, цели остаются недостигнутыми и движение сходит на нет. Третий вариант сводится к тому, что появляются элементы организации, обычно имеющие партийные формы. Так на базе движений в качестве его «ядер» и возникают партии — они предоставляют идеологию в виде норм, ценностей и образцов поведения. Заражая ими ведомых, партии добиваются подражания и воспроизводства этих норм, ценностей и образцов поведения. Такое подражание становится психологической основой партийной дисциплины. В этом, в частности, заключена знаменитая «магия» известных слов-проскрипторов «надо!» и «должен!», которые приобретают силу суггестивного внушения именно в рамках партийно-политических организаций,

в связи со стоящей за ними партийной дисциплиной. Психологически, такая дисциплина представляет собой добровольно принятое человеком обязательство подражать партийным идеалам.

Выводы в виде конспекта

1. Понятие «политическая организация» характеризует способы упорядочения и регулирования действий отдельных индивидов и групп в качестве субъектов политики. Разнообразные политические организации, охватывающие многие уровни и сферы взаимоотношений между людьми, выполняют интегративную функцию. Они обеспечивают управление действиями индивидов со стороны политической системы. В ходе процессов социализации и связанного с ней усвоения индивидами норм и ценностей политической системы политические организации создают условия и предпосылки для участия людей в политических отношениях. Через контроль и систему санкций политические организации призваны влиять на индивидов так, чтобы направленность и характер выбираемых ими действий не выходили за пределы допустимого в данной социально-политической системе.

Политическая организация — относительно автономная группа людей, ориентированная на достижение заранее зафиксированной политической цели, реализация которой требует совместных координированных действий. Наиболее характерные особенности организации: 1) высокий уровень формализации отношений; 2) четкое распределение ролей и функций; 3) отчетливая субординация отношений по оси «лидер — ведомые»; 4) наличие специализированного аппарата — функционеров, «штата», персонала, прошедшего соответствующую подготовку и выполняющего четко регламентированные функции управления.

С рациональной точки зрения, организация представляет собой бюрократический инструмент оптимизации политики. Однако, помимо формальных характеристик, в любой организации присутствуют неформальные отношения. Соотношение формальных и неформальных компонентов образует широкий спектр вариантов политических организаций. Современные организационные подходы требуют оптимального сочетания формальных и неформальных взаимоотношений между членами политической организации.

2. Политические движения и их институционализированные формы, политические партии, представляют собой особые социально-психологические феномены. Это определенные, достаточно массовые общности людей, возникающие на основе функциональных психологических характеристик. Политическое движение — устойчивая широкая общность людей, осознающих социальную проблему, возникшую перед определенным общественным классом, группой, стратой, слоем или обществом, в целом разделяющих единые взгляды на характер и пути решения этой проблемы и добровольно объединяющихся для политических действий ради внесения в жизнь общества соответствующих изменений. Движения обычно оцениваются конкретно, по роли, которую играют в данном обществе. Соответственно, в расчет принимается социальная определенность движения: в каком именно сегменте общества оно развивается, чьи интересы оно выражает или отражает (что не всегда одно и то же).

Механизм возникновения политических движений связан с ситуациями, в которых часть людей не может удовлетворить свои экономические, культурные, политические или другие потребности — не существенно, по каким причинам и чем именно вызвано такое положение вещей. Неудовлетворенные потребности вызывают недовольство, фрустрацию, переключение психической энергии, мобилизованной для достижения средств удовлетворения потребностей, на борьбу против действительных или воображаемых препятствий. За счет этого возникает состояние эмоционального напряжения, психического беспокойства, которое благодаря контактам, взаимопониманию, осознанию большинством людей общности своего положения превращается в состояние социального и политического беспокойства. Оно проявляется в поисках контактов, в дискуссиях и разговорах в неформальных кругах, в поисках разрешения ситуации, признанной невыносимой, в размышлениях по поводу сложившегося положения вещей и т. д. В результате этих процессов, беспокойство может охватывать целые общности.

В психологическом плане, участие в движении обычно выполняет для своих членов познавательную, инструментальную и идеологическую функции. Вступление в движение, как правило, связано с одной из четырех групп мотивов — эмоционально-аффективной, ценностно-рациональной, традиционной и рационально-преднамеренной («шкурной»).

К условиям развития движения обычно относят его роль в обществе; реальную и потенциальную социальную базу; набор целей и идеалов; сферу приложения усилий; степень организованности движения; социальную сущность; глубину требуемых движением социально-политических изменений. Основными являются вопросы о принципиальном характере движения и глубине требуемых им преобразований, которые прямо связаны с самым главным вопросом — об избираемом способе социально-политических преобразований. Поэтому продуктивным является разделение движений на революционные, реформистские и экспрессивные. Как правило, социально-политические движения проходят пять основных стадий в своем развитии: 1) создание предпосылок движения, 2) стадия артикуляции стремлений, 3) стадия агитации, 4) стадия развитой политической деятельности, 5) стадия затухания политического движения.

3. Политическая партия является институционализированным фрагментом политического движения и выступает по отношению к связанному с ней движению, авангардом которого является, в суггестивной и организующей ролях. Основные направления влияния партии — агитация и демонстрация образцов действия, которые могут носить как реальный, так и виртуальный характер. Во втором случае основное значение имеет массовая партийная коммуникация. В целом же задача партии сводится к заражению масс, со стороны которых должно последовать подражание партийным идеалам. Это называется политической или социальной мобилизацией.

Если рассматривать внутренние, психологические механизмы, то партия выступает в роли коллективного вождя, организатора и агитатора. Сочетание этих ролей делает партию особым органом психологического управления, обладающим сильными инструментами суггестивного воздействия. Достаточно замкнутая партийная организация оказывается «ядром», задачей которого является мобилизация

поддержки населения, обеспечение эффективного функционирования связанного с партией политического движения и, по возможности, расширение сопутствующего ему общественного движения. Взаимоотношения партии, политического и общественного движений схематически можно представить в виде концентрической модели.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой политическая организация и в чем ее основные функции?
2. Расскажите о бюрократической концепции организации М. Вебера.
3. Что такое «политическое движение»?
4. Какими бывают мотивы вступления в политическое движение?
5. Опишите основные стадии развития любого политического движения.
6. Проследите общие моменты и различия в революционном и реформистском политическом движении.
7. Что такое «политическая партия»?
8. Опишите основные различия между «кадровыми» и «массовыми» политическими партиями.

Рекомендуемая литература

1. *Вебер М.* Политика как призвание и профессия // Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 644–706.
2. *Вятр Е.* Социология политических отношений. – М.: Прогресс, 1979.
3. *Дюверже М.* Политические партии. – М.: Академический проект, 2001.
4. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. – М.: Академический проект, 2002.
5. *Ольшанский Д. В.* Психология масс. – СПб.: Питер, 2001. – С. 329–347.
6. Политология: Энциклопедический словарь. – М.: изд-во Моск. коммерч. университета, 1993.
7. *Пригожин А. И.* Социология организаций. – М.: Наука, 1980.
8. *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1979.
9. Энциклопедический социологический словарь. – М.: ИСПИ РАН, 1995. – С. 493–494.
10. *Kolb D. A., Rubin I. M., McIntyre J. M.* Organizational Psychology. – Englewood Cliffs (N. J.): Prentice-Hall, Inc., 1974.
11. *Likert H.* The human organization. – N. Y.: McGrow-Hill, 1977.
12. *Maucorps P. H.* Psychologie des Mouvements Sociaux. – P.: Academia, 1950.
13. *Sobolewski M.* Partie i systemy partyjne swiata kapitalisznego. – W-wa.: OssoPineum, 1974.

Глава 8 Большие социальные группы

Краткое содержание

Большие группы в политике. Классовый подход. Стратификационный подход. Антагонизм марксизма и веберианства и его преодоление.

Политическая психология больших групп. Повседневная групповая психология. Групповое сознание. Групповая идеология. Структура групповой идеологии: ценности, нормы и образцы поведения.

Уровни развития общности больших групп. «Внешне-типологический» уровень. «Внутренне-идентификационный» уровень. «Солидарно-действенный» уровень.

Диалектика развития группового самосознания. «Группа в себе». «Группа для себя». «Группа для других».

Политико-психологические черты основных социальных групп. Буржуазия. Рабочий класс. Крестьянство. Интеллигенция. Маргинальные группы и люмпенизированные слои.

Психология элит. В поисках определения. Политико-психологическое понимание элит. Причины возникновения и сохранения политических элит. Функции элиты и качества ее представителей.

Банально повторять, что основную роль в политике играют большие социальные группы. Как давно известно, политика начинается там, где тысячи и миллионы людей, — только там и существует настоящая политика. Эти тысячи и миллионы людей голосуют на выборах и составляют побеждающее на них большинство. Они определяют рейтинги доверия или недоверия лидерам, ограничивая тем самым их политические действия. Наконец, эти тысячи и миллионы в критических ситуациях выигрывают или проигрывают войны, совершают революции, обеспечивают или не обеспечивают экономическое развитие своих стран и человечества в целом.

Большие группы в политике

Общество делится на большие группы. Называть их можно по-разному. Когда-то в XIX веке возникли два основных подхода к пониманию больших групп. Немецкий философ К. Маркс предложил разделять общество на классы. Чуть позже, немецкий социолог М. Вебер стал делить их на страты. И, хотя разница в названиях не казалась столь существенной, именно из-за этого возникли два принципиально разных пути, по которым пошло человечество.

Классовый подход. Одна часть человечества (марксисты, социалисты) поверила в незыблемость классового подхода и классового разделения людей. Под классами понимались «...большие группы людей, различающиеся по их месту в исторически определенной системе общественного производства, по их отношению (большей частью закрепленному и оформленному в законах) к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают. Классы, это такие группы людей, из которых одна может себе присваивать труд другой, благодаря различию их места в определенном укладе общественного производства»[1].

Исходя из того, что социальное бытие определяет социальное сознание, был сделан однозначный вывод о том, что собственность на средства производства определяет социальную структуру, человеческую психологию и все взаимоотношения людей в обществе. В рамках данного подхода именно собственность на средства производства (а точнее, борьба с такой собственностью) стала определять практически все. В одиночку же изменить отношения собственности было практически невозможно. Так человек стал как бы рабом собственности, а значит, своего класса. Так возник культ классового подхода, — для сторонников данного направления классовая принадлежность человека стала определять все.

Стратификационный подход. Другая часть (веберианцы, капиталисты) поверила в иной, стратификационный подход к разделению общества — в продуктивную роль динамичных, быстро развивающихся и меняющихся местами «страт». Они не стремились к жестким определениям и, тем более, не культивировали их. Исходя из того, что не все в жизни так жестко детерминировано материальным положением человека (более того, согласно М. Веберу, развитие капитализма было связано с духом протестантской этики, то есть с религиозными верованиями людей), был сделан вывод о значительной роли индивидуального рационального сознания. Ни в коей мере не отрицая роль собственности, это снимало с человека ярмо раба своего классового происхождения. Не сводя все только к собственности, деление на страты учитывало и занятость, и доходы, и бытовые условия, и образование, и психологические черты, и религиозные убеждения, и стиль поведения, и многое другое. Так возник культ свободного индивида с его неотъемлемыми правами — свободного в своем социальном действии, которое определяет и его социальное положение, и его психологию, которая, в свою очередь, определяет его социальное действие.

[1] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч. — Т. 39. — С. 15.



ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Марксистское понимание классов. «Для К. Маркса и Ф. Энгельса классами, создающими историю, были не общественные агрегаты, то есть совокупности, выделенные в соответствии с занимаемыми их участниками объективными социальными позициями в многочленной, развитой классовой структуре, характерной для определенной общественно-экономической формации и ее экономического строя, в котором основой, связывающей различные экономические уклады, является господство одного из антагонистических способов производства, а совокупности, выделение которых не зависит от сознания их участников и форм их взаимного воздействия в организации. Для К. Маркса и Ф. Энгельса классами, создающими историю, являются общественные группы с прочным контактом между участниками, определенным уровнем осознания собственного положения, общими интересами и общими целями, а также определенной формой организации, функциональной с точки зрения этих целей. Однако, с другой стороны, неотъемлемой частью марксистской теории является... положение о том, что антагонистические общественные позиции являются источником формирования сознания тех, кто находится на этих позициях. Этот процесс имеет тенденцию концентрироваться на ценностях, которые являются рационализацией стремлений, направленных либо к максимализации привилегий, либо к минимализации страданий, связанных с занимаемыми позициями. Другими словами, отношения между классами, определяемыми как социальные агрегаты, являются условием формирования классов, понимаемых как общественные группы, активно участвующие в историческом процессе».

(*Hochfeld J.* Studia o marksowskiej teorii spoleczenstwa. — Warszawa, 1963. — S. 207–208.)

Антагонизм марксизма и веберианства и его преодоление. В свое время, побывав в Москве, проблему «двух культов» (класса и классового коллектива, свойственного социализму, и свободного индивида, присущего американскому капитализму) пытался осознать президент Франции Ф. Миттеран. Он говорил о том, что это — две стороны одной и той же медали, искусственно противопоставленные друг другу. По мнению Миттерана, человеку нужно и то, и другое: и индивидуальные права, и права социальные. Он подразумевал, что человек — и индивид, и член коллектива, причем одновременно. В 1970-е годы Ф. Миттеран считал, что СССР и США пошли диаметрально противоположными путями, а страны Западной Европы (в качестве примера он приводил Францию) пытаются нащупать компромиссный вариант. Нет смысла оценивать прошлые политические аспекты этих выводов, но высказанная мысль продолжает иметь большое значение. Для политической психологии важной стала возможность преодоления жесточайшего конфликта между марксистским культом «классового сознания» (подчинявшего себе сознание индивидуальное) и антимарксистского культа «гражданского (индивидуального) сознания», отрицавшего сознание классовое.

В современных условиях понятие классового сознания вызывает многочисленные дискуссии. С одной стороны, активно выражаются сомнения в самой реальности существования классового сознания. Оно объявляется либо вообще фикцией, не имеющей ничего общего с реальной психологией класса, либо случайным и временным психологическим эпифеноменом идеологической природы. С другой стороны, развиваются тенденции деидеологизации в трактовке классового сознания и его прямого отождествления с классовой психологией. Понятие классового сознания до сих пор является предметом идейно-политической борьбы. Если

«справа» его склонны сводить к стихийному социально-психологическому процессу, то «слева» его представляют «чистым листом бумаги», на котором «пишут» свои программы и лозунги «авангардная партия» и ее идеологи.

Само течение времени, однако, все больше демонстрирует, что данный конфликт контрпродуктивен, и настоятельно требует преодоления бесплодных понятийно-терминологических споров. Действительно, долгое время марксистский и веберианский подходы, утвердившиеся каждый на своей части планеты, диаметрально противостояли друг другу. Но уже во второй половине XX века стало понятно, что они не так уж антагонистичны. Общественное развитие шире любого теоретического подхода. Оказалось, что во многом они не противоречат, а дополняют друг друга. В итоге, были признаны и «классы», и «страты», и промежуточные понятия — социальные группы и слои населения.

Не будем спорить о словах и абсолютизировать роль термина «классовое сознание». Заменим его на более широкое понятие «большие социальные группы», включающее не только классы, но и страты, и слои.

Объективным фактом является то, что социальное положение человека влияет на его психику. Принадлежность к той или иной большой социальной группе формирует определенные психологические типы. Большие социальные группы выделяются, с психологической точки зрения, в первую очередь на основе ведущей деятельности, которой заняты входящие в них люди, — по ее характеру, особенностям, разновидностям и т. д. Поскольку же именно такие группы «делают» большую политику, то они являются предметом политико-психологического рассмотрения.

Политическая психология больших групп

Повседневная групповая психология. Приведем только один пример того, как социально-экономическое положение человека, принадлежность к одной из двух самых общих групп богатых или бедных, определяет особенности его психики — причем не сознания вообще, а совершенно конкретных психических функций. В известном американском эксперименте 100 подросткам предлагалось нарисовать однодолларовую монету, постаравшись, чтобы ее размеры максимально совпадали с реальными. Потом рисунки сравнили с оригиналом. Оказалось, что точно задание не выполнил никто. Однако ошибки были показательны. У одной группы подростков (выходцев из бедных семей) монета на рисунке намного превышала настоящую. У другой группы (выходцы из богатых семей), наоборот, нарисованный доллар был меньше настоящего. Так все стало очевидным.

Что такое один доллар для подростка из богатой семьи? Мелочь, разменная монета. И потому, подсознательно, он преуменьшает ее размеры. Напротив, для ребенка из бедной семьи даже один доллар — деньги, которые еще заработать надо. Соответственно, подсознательно, он видит его больше, чем на самом деле, и преувеличивает размеры доллара. После этих экспериментов очевидны различия в мировоззрении и мировосприятии представителей разных социальных групп. Причем даже на досознательном уровне: выходцы из разных групп действительно по-разному воспринимают и отражают один и тот же мир, одни и те же вещи. Естественно, что они по-разному ведут себя в этом, внешне одинаковом мире.

Данные эксперименты показали и истоки таких различий в мировоззрении и мировосприятии. Во-первых, это личный опыт человека, непосредственно зависящий от социально-экономических условий жизни той большой социальной группы, к которой принадлежит он и, в данном случае, его семья. Во-вторых, это личное общение человека, обсуждение текущих жизненных проблем, большая часть которого как раз и происходит в рамках того же социально-группового окружения.

Разумеется, нельзя абсолютизировать роль социальной обусловленности психики, однако игнорировать подобные вещи тоже нельзя. Ведь различия в восприятии того же доллара на всю оставшуюся жизнь определяют разные взгляды и жизненные позиции этих подростков, их разное социально-политическое поведение.

Психология больших социальных групп — это те особенности сознания и бессознательного, которые представляют собой отражение условий жизни, ведущей деятельности и особенностей общения большой группы людей. Фундамент такой психологии, так или иначе влияющей на все поведение, образуют основные общие потребности людей, составляющих данную группу.

Сами потребности имеют более простой, «приземленный» характер. Все многообразие существующих классификаций человеческих потребностей можно уложить в три основных уровня. Первый уровень — потребности простые, «физиологические» (в еде, сне, тепле и т. д.). Второй уровень — так называемые «наркотические» потребности, включая потребности социальной жизни (в уважении, признании, самооценке и т. д.). Третий уровень — потребности в осознании смысла жизни. Только он связан с политикой.

Однако над всеми потребностями надстраиваются политические интересы и ценности группы, в которой живет человек. Они выступают в качестве средств реализации базовых потребностей индивида. Условно говоря, увеличение достатка и повышение качества жизни можно считать потребностями, общими для всех социальных групп. Однако революция, переворот, овладение политической властью или осуществление влияния на нее — уже совершенно не обязательно представляют интерес для того, кто заинтересован не просто в достатке, а в сверхприбыли. Скорее, он заинтересован в консервации той политической ситуации, которая позволяет ему спокойно ожидать эту сверхприбыль.

Приведем и противоположный пример. Так, политическая ценность свободы слова — это совсем не идеологическая абстракция, а конкретное условие получения средств к существованию для такого социального слоя, как интеллигенция, то есть прямое следствие одной из базовых потребностей данной группы.

Психология больших социальных групп, отражая реальную жизнь, первоначально складывается как элементарная, повседневная, полуинстинктивная политическая психология. Однако, осознаваясь, кристаллизуясь и оформляясь в соответствующие слова, она развивается в социально-групповое сознание.

Групповое сознание. В системном понимании сознание большой социальной группы — это исторически обусловленный уровень осознания членами такой группы (не важно — класса, страты, социального слоя и т. д.) своего положения в системе существующих социально-политических отношений, а также своих специфических потребностей и интересов.

Сознание больших социальных групп представляет собой продукт длительного социально-исторического развития. В его основе лежит все та же динамика потребностей людей, принадлежащих к данной большой социальной группе, и возможностей их осуществления, а также связанных с этим представлений и практических социальных действий людей. Феномен социально-группового сознания характеризуется тесным переплетением политико-психологических и идеологических элементов.

Генетически, такое групповое сознание представляет собой особый социально- и политико-психологический феномен, производный от обыденной, повседневной групповой психологии — т. е. от того непосредственного, стихийного, эмоционально окрашенного и во многом случайного, психического отражения социально-экономических, политических и всех прочих условий жизни и общественного бытия большой группы. Групповое сознание формируется как результат непосредственного освоения индивидом совокупного опыта своей большой социальной группы. Оно складывается в ходе накопления ее представителями личного жизненного опыта и обобщения результатов их общения между собой.

Разные условия бытия больших социальных групп порождают достаточно различные потребности, интересы и мотивы деятельности людей. В совокупности, они складываются в специфические, частично осознаваемые, частично неосознанные психологические особенности, общие для большинства представителей тех или иных больших групп. Именно в общности психических черт, типичных для членов класса, страты или социального слоя, и выражается реальность психологии больших групп. Осознаваемые элементы этой психологии, трансформируясь определенным образом (в частности, приобретая более строгие и рационализированные формы — например, в виде ценностных ориентаций, вырастающих на основе потребностей и мотивов деятельности), составляют основное содержание социального группового сознания.

Основными особенностями такого группового сознания, отличающими его от массового сознания, а также иных видов социального и политического сознания, являются его целостность, четкость, определенность ценностных ориентаций и представлений о целях общественно-политического действия. Это определяет некоторую степень идеологизированности группового социального сознания, и сближает его, по содержанию, с групповой идеологией. Генетически, социальное групповое сознание как раз и является основой идеологии большой социальной группы — т. е. кристаллизованного, обобщенного и научнооформленного выражения социально-группового сознания.

Напротив, определенная степень идеологизированности отличает групповое сознание от значительно более диффузной в содержательном отношении повседневной групповой психологии. Принято считать, что повседневная психология представителей большой социальной группы порождается бытием всей (или большинства) такой группы, тогда как идеология такой группы выкристаллизовывается прежде всего в сознании ее элиты и выступает в качестве высшей стадии развития такой психологии. В обыденной жизни людям некогда размышлять — надо работать. Развитие сознания — функция элиты, а не всех представителей большой группы.

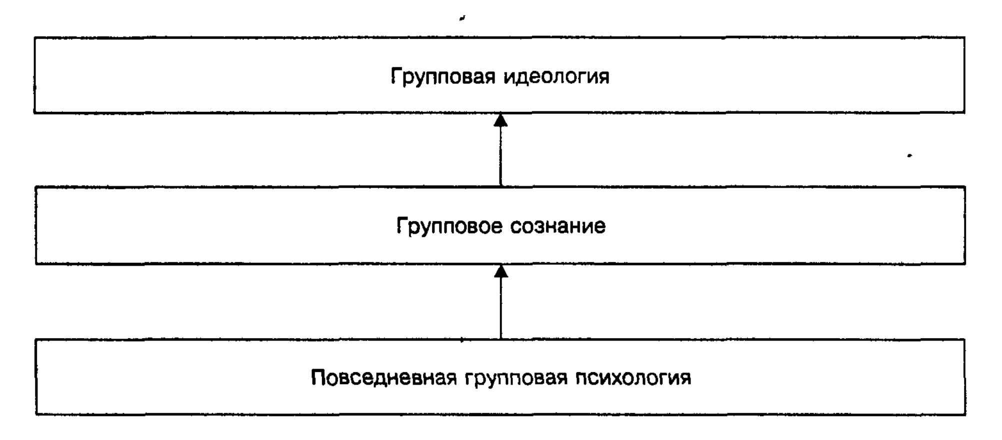


Рис. 8.1. Политическая психология больших групп

В целом же развитие идет по цепочке: от повседневной психологии большой социальной группы — через групповое сознание — к идеологии данной группы. Групповая психология, на том или ином уровне зрелости, свойственна всем ее представителям. Групповое сознание — уже только наиболее продвинутой ее части. Групповая идеология доступна еще меньшему числу людей, это удел исключительно политической элиты большой социальной группы.

Групповая идеология. Обычная логика развития проста и понятна. В результате постепенных процессов, путем своеобразной «отжимки» из повседневной групповой психологии, самое существенное и принципиальное переходит в групповое сознание. Из группового сознания, в рафинированной, научной или публицистической форме, в идеологию переходит уже только самое-самое из самого существенного.

Однако исторический опыт показывает, что формирование идеологии часто может происходить и вне рамок самой большой социальной группы. Так, например, марксизм, как идеология рабочего класса, учение о целях и перспективах его развития, был создан выходцами из совсем иного класса — антагониста пролетариата. К. Маркс был из аристократов, Ф. Энгельс — капиталист-промышленник, В. И. Ленин — из дворянского рода. Это достаточно частое явление.

В ситуациях, когда уровень образования и дефицит свободного времени не дают возможности представителям класса (например, наемным рабочим) выработать собственную идеологию, она может привноситься извне. В этом случае такая идеология обладает двойственной, диалектической природой. С одной стороны, чтобы укорениться в сознании данной большой группы, она должна вытекать из самой ее повседневной психологии, быть близкой, доступной и понятной для представителей группы. С другой стороны, приходя извне, она сама формирует групповое сознание и влияет на повседневную групповую психологию, во многом направляя ее развитие.

Становление идеологии большой группы представляет собой, согласно идеальной схеме, самопроизвольный, хотя и объективно-исторически детерминированный процесс. По сути, это процесс «естественного отбора» наиболее характерных для бытия данной группы психологических элементов и тенденций из

всей совокупности случайных и противоречивых, носящих индивидуальный характер компонентов психики, из множества повседневных переживаний, оценок, мнений и суждений. Такой процесс также включает их переработку и самоорганизацию в стройную систему социально-типичных представлений и ценностей, управляющих сознательным, целеустремленным политическим поведением наиболее продвинутых (то есть уже обладающих групповым сознанием, на базе которого только и возможно усвоение групповой идеологии) представителей данной большой социальной группы. Это и есть основные параметры содержания групповой идеологии. В ходе данного процесса групповая идеология получает самостоятельный, надындивидуальный статус. Отрываясь от повседневной психологии, она приобретает особую политическую форму существования. И тогда представители большой социальной группы, хотя бы в большей или меньшей степени владеющие такой идеологией, теряют самостоятельное мышление и оказываются ее служителями. С психологической точки зрения, они становятся всего лишь носителями и выразителями свойственного только группе в целом универсума групповой идеологии.

Структура групповой идеологии. В групповой идеологии выделяются три основных компонента. Во-первых, это ценности данной большой группы. Во-вторых, это основные нормы сознания, жизни и поведения группы. Наконец, в-третьих, это конкретные образцы поведения для представителей данной группы. Помимо этого, в качестве дополнительных, некоторые авторы включают также и социальные ориентации, и даже ролевые представления.

В конечном счете, любая идеология представляет собой единство трех компонентов. Это набор определенных ценностей (и, соответственно, антиценностей — того, что группа считает ценным и, напротив, от чего отказывается, не считая ценным), норм (того, что считается нормальным и приемлемым и, напротив, что признается недопустимым) и конкретных образцов — примеров жизни и деятельности «героев» данной группы. Здесь можно привести немало ярких иллюстраций — от автобиографии Дж. Форда как настольной книги американского капитализма, до портретов «пионеров-героев» в «красных уголках» советского социализма.

Идеология больших социальных групп существует в форме политических программ, манифестов, наборов лозунгов. Носители и выразители (пропагандисты) групповой идеологии рано или поздно превращаются в профессиональных политических работников, занимающихся политикой от имени и в интересах данной большой социальной группы. Как правило, для распространения групповой идеологии создаются соответствующие политические инструменты. Это организации, партии, движения, депутатские группы и т. д. Особую роль в распространении групповой идеологии играют средства массовой информации — прежде всего, специально создаваемые данной большой социальной группой и ее элитой.

Уровни развития общности больших групп

Развитие сознания и самосознания большой группы в наиболее конкретном выражении, подразумевающем непосредственное осознание представителями группы своего к ней непосредственного отношения, своей принадлежности к ней

и повседневной включенности в нее, включает три хотя и условно выделяемых, но достаточно отчетливо наблюдаемых в реальной жизни уровня.

«Внешне-типологический» уровень. Выделение данного уровня связано с возможностью чисто внешней фиксации того или иного типа признаков, общих для представителей данной большой социальной группы. В жизни все происходит достаточно просто. На основании повседневных, непосредственных жизненных наблюдений представители одних и тех же больших социальных групп постепенно замечают чисто внешние черты своего сходства. Рабочие всего мира, приходя на работу, переодеваются практически в одинаковые спецовки. Банкиры всего мира носят практически одинаковые часы наиболее известных и дорогих фирм-изготовителей. Конторские (офисные) служащие выделяются пресловутыми «белыми воротничками». И так далее. Существует огромное количество обычных, бытовых, внешне редко фиксируемых типологических признаков принадлежности к большим социальным группам. Это и средства передвижения, и район проживания, и многое другое.

Сторонники теории социальной стратификации М. Вебера, например, в начале XX века выделили основные существующие в Англии страты по удивительному признаку: по оконным занавескам. Социологическое исследование показало, для начала, что страты делятся на имеющие и не имеющие занавесок. В свою очередь, среди имеющих занавески была выявлена огромная дифференциация от простых ситцевых тряпочек, закрывающих пол-окошка, до роскошных бархатных полотен, закрывающих половину стены, на которой расположено окно. Естественно, что разница в занавесках связана и с доходами, и с типом дома, и с образованием, и со многими другими характеристиками жизни.

Многочисленными исследованиями установлено, что «типологический» уровень имеет свои устойчивые проявления и в политических предпочтениях представителей тех или иных больших социальных групп. Известно: чем ниже уровень доходов людей, тем выше процент голосующих за левые силы. По данным европейских исследований, люди в рабочих спецовках преимущественно голосуют за социалистов. Напротив, крестьянство более консервативно и, часто, по традиции голосует за правых. Нет смысла обсуждать политическое поведение людей, разъезжающих на «мерседесах», — оно очевидно. Отдельные «коммунистические спонсоры» типа Мамонтова или Демидова так и остались далеко не подтвержденной легендой в истории России.

Таким образом, само по себе существование определенных внешних признаков разного рода типов уже определяет, хотя в большинстве случаев и неосознанно, характер политического поведения и сознания человека — просто в силу его принадлежности к той или иной большой группе. Современные российские исследования однозначно подтверждают это. Не задумываясь, автоматически, целые деревни продолжают голосовать за коммунистов. «Белые воротнички», да еще в очках, — почти наверняка сторонники СПС или «Яблока». Удивительные группы поддержки на типологическом уровне сумела сформировать ЛДПР В. Жириновского в Москве. С одной стороны, это транспортные рабочие, водители автобусов и троллейбусов. С другой стороны, это владельцы домашних животных, кошек и собак.

Постепенно наличие внешне схожих черт становится заметным людям. Тогда они фиксируют их и делают соответствующие выводы: люди разделяются по принципу «свой» — «чужой», «мы» — «они». Так психология членов больших социальных групп переходит на следующий уровень.

«Внутренне-идентификационный» уровень. На этом уровне возникает первичная психологическая связь человека со своей большой социальной группой — через элементарное отнесение себя к ней. Наблюдая внешние типологические признаки, накапливая эти наблюдения, рано или поздно люди приходят к выводу: «мы — рабочие», «мы — банкиры», «мы — крестьяне» и т. п. Так формируется первичное групповое самосознание и возникает внутренняя идентификация, отождествление себя со своей группой и другими ее представителями, живущими, работающими, функционирующими непосредственно рядом. На этом уровне уже появляется определенная общность поведения, осознается некоторое единство интересов, появляются общие представления, взгляды и оценки. На такой почве усиливаются личные контакты, интенсифицируется непосредственное общение, которое постепенно начинает выходить за пределы элементарных, явно бытовых тем. Однако пока все происходит на локальном уровне, в пределах непосредственного «поля зрения». Идентификация себя, например, как «рабочего» ограничивается конкретным заводом или фабрикой, максимум — корпорацией, в которую входит предприятие. Самосознание себя как «банкира» — в рамках своей финансовой структуры, максимум — своего холдинга. Даже крестьянин определяет себя на этом уровне лишь в пределах своего села или, максимум, района. В другом районе он уже определяет себя по другому, скажем земляческому, признаку.

Такая идентификация отражается на политическом поведении. Многочисленными исследованиями установлено, что уровень внутренней идентификации оказывается одним из действенных факторов, определяющим, например, характер голосования населения на местных выборах. Выбор «своего» кандидата как раз и основывается, прежде всего, на его социальной, а затем профессиональной идентификации. Однако этот же фактор почти не действует на выборах более высокого уровня — скажем, в масштабах страны. В реальной жизни большая социальная группа представлена для входящих в нее людей, прежде всего, локальными общностями — она доступна в виде ряда сравнительно малых групп. В них, в первую очередь, и происходит непосредственное социально-политическое развитие — соответственно, оно и проявляется прежде всего на локальном уровне. Поэтому совершенно понятно, что мэрами шахтерских городов, например, чаще других становятся именно шахтеры — причем эта зависимость подмечена и в Англии, и во Франции, и в России, и в Норвегии. Однако уже на выборах губернаторов провинций эта зависимость, как правило, исчезает — уровень внешней идентификации перестает действовать.

Деятельность не способствует высоким обобщениям. Собственная деятельность еще не воспринимается как элемент более общей структуры. Для этого требуется очевидность общих интересов со значительно большим числом людей. Необходимо возникновение таких ситуаций, в которых появляется социально-групповая идентификация в значительно большем формате. Тогда в развитии психологии представителей больших социальных групп возникает следующий уровень.

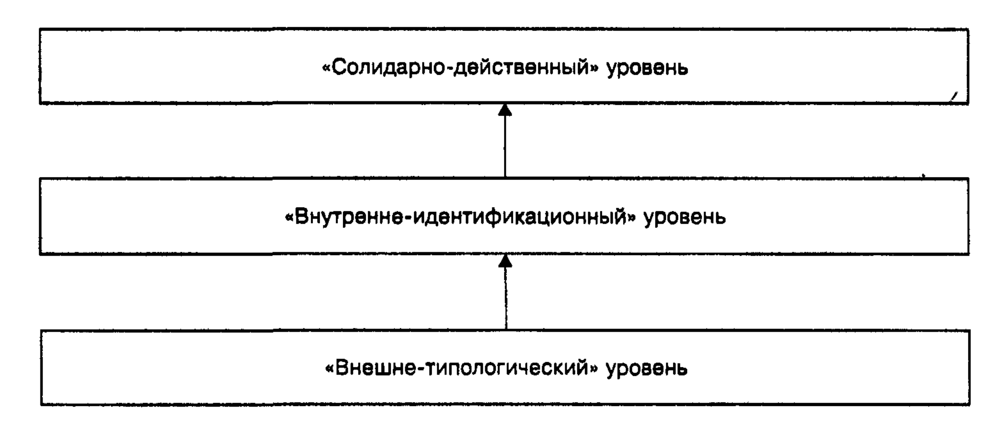


Рис. 8.2. Развитие общности большой группы

«Солидарно-действенный» уровень уже предполагает политико-психологическую готовность представителей группы к совместным действиям в больших форматах ради достижения или защиты целей и интересов своих социальных групп.

Для развития этого уровня обычно необходим внешний толчок. Как правило, таковым становится некоторая угроза интересам своей группы, воспринимаемая как опасность и собственным интересам. Вспомним, например, известное открытое письмо ведущих банкиров и предпринимателей России к ведущим политическим деятелям накануне президентских выборов 1996 года. Тогда, перед угрозой «коммунистического реванша», оно объединило многих даже непримиримых друг к другу «олигархов», срочно сплотившихся вокруг Б. Ельцина и обеспечивших его переизбрание на второй срок.

В свое время планы консервативного британского правительства М. Тэтчер сократить государственную поддержку угольной промышленности вызвали подъем единства и солидарности ранее действовавших исключительно локально угольщиков. Аналогичные последствия имели возникавшие несколько раз в 1990-е годы в России волны политических забастовок шахтеров. Главным было то, что, начинаясь на какой-то одной шахте, забастовка подхватывалась шахтерами другой шахты, затем всего бассейна, а затем переходила в масштаб страны. И тогда появление шахтерских пикетов у Дома правительства в столице реально превращало сотни тысяч горняков в единым образом думающую и политически действующую большую социальную группу. Уже признано, что именно прибытие эшелонов с шахтерами в Москву способствовало окончательному утверждению власти Б. Ельцина в начале 1990-х годов. В Румынии в конце 1980-х годов шахтеры вообще стали движущей силой демократической революции.

В качестве внешнего толчка может выступать некое случайное событие. В начале XX века расстрел ленских рабочих, как известно, буквально всколыхнул Россию, почти мгновенно поднял общий уровень солидарности и стал, тем самым, поводом для начала революционных событий 1905–1907 годов.

Такого рода событие может быть и специально подготовленным. На достижение такой цели обычно работают профсоюзные и партийно-политические силы, заранее готовящие так называемые «цепочки солидарности» в серии тех же, например,

забастовок. Независимый профсоюз угольщиков России, например, демонстрировал особое мастерство в действиях такого рода в 1990-е годы.

Наконец, роль внешнего толчка могут сыграть, и часто играют, средства массовой информации. Рассказывая о происходящих событиях, комментируя их, они способствуют расширению кругозора представителей больших социальных групп. Благодаря этому их сознание и самосознание переходит с локального на более высокий уровень.

Выделение трех описанных уровней развития самосознания и реальной общности членов больших социальных групп носит достаточно условный характер. В разных странах, в разных группах они выглядят по-разному. В современном мире все определяется общим образовательным и культурным уровнем общества в целом. Однако этот уровень различается не только в разных странах, подчас и в разных регионах одной страны — например, России. Причем можно прогнозировать, что он и дальше будет дифференцироваться. Соответственно, рассматривая представителей той или иной большой социальной группы как субъекта политики, нельзя не учитывать, на каком уровне развития находится их общность.

Следует также иметь в виду, что политико-психологическое развитие людей как представителей больших социальных групп связано с действием множества объективных и субъективных факторов. К объективным факторам обычно относится соотношение между собой, в рамках общей социальной структуры общества, различных больших и малых групп, членом которых одновременно является человек. Здесь же — степень очевидности условий бытия группы и непосредственности их отражения в сознании людей. Свою роль играет интенсивность внутригрупповых, особенно межличностных коммуникаций, их соотношение с межгрупповыми и надгрупповыми коммуникационными процессами. Имеет значение и уровень социальной мобильности группы, а также возможность перехода из одной группы в другую.

К субъективным факторам относится развитость групповой политической организации (наличие политической партии или движения, профсоюзов и т. п.). Здесь же — принципиальная способность к осознанию своей общности представителями группы. Так, в частности, подразделяются «закрытые», с сектантским типом сознания, и «открытые» группы. Имеет значение наличие и степень развитости групповой идеологии, и т. д.

Диалектика развития группового самосознания

Как групповое сознание основано на повседневной психологии группы, так и групповая идеология, как своего рода групповой универсум, базируется на основе группового сознания и самосознания. Диалектика развития группового сознания рассматривается в соответствии с классической гегелевской формулой: от «группы в себе» — к «группе для себя». Как известно, в гегелевской логике аналогичная формула отражает диалектику превращения «вещи в себе» — в «вещь для себя».

«Группа в себе» — это понятие, отражающее начальный уровень развития группового самосознания. Это такой уровень развития сознания, на котором группа

и ее представители, уже выполняя в обществе определенные функции и объективно существуя как влиятельный класс или определяющая страта в системе социально-экономических отношений, еще не могут политически осознать эту роль и свое особое политическое положение и действовать в соответствии с ними. Классический пример «группы в себе» — это буржуазия на закате феодального строя. Как известно из истории, в тот период реальные деньги уже принадлежали не феодалам, а, например, ростовщикам. Номинальная же власть все еще была у обнищавших аристократов, по ночам ходивших к этим самым ростовщикам закладывать фамильные реликвии. В тот момент первоначальная буржуазия как «группа в себе» еще не обладала групповым самосознанием, хотя общество и власть уже жили за ее счет.

Естественно, что рано или поздно у такой «группы в себе» начинает появляться желание стать «группой для себя». То есть изменить существующий социальный и политический порядок так, чтобы не только реальная экономическая, но и номинальная политическая власть стала принадлежать тем, кто уже обладает реальным господством — в данном случае, новому буржуазному сословию. Тогда и начинается процесс превращения «группы в себе» в «группу для себя».

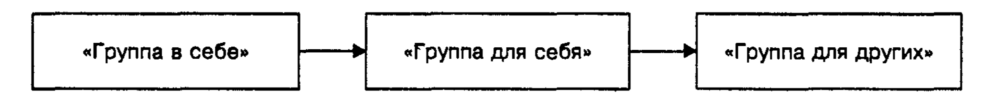


Рис. 8.3. Динамика группового самосознания

«Группа для себя» — понятие, отражающее высокий уровень сложившегося группового самосознания. Это такой уровень сознательного развития, при котором группа или, по крайней мере, значительная часть ее представителей уже осознают особенности положения и роль своей группы в обществе. Тогда они начинают активно участвовать в социальных, прежде всего политических, процессах, направленных на изменение общественного устройства в соответствии с потребностями, интересами, ценностями данной группы. Например, постепенно готовят и, рано или поздно, осуществляют политический переворот — в рамках уже избранного нами примера, буржуазную революцию. Тогда взявшие власть представители новой большой социальной группы меняют весь социально-политический порядок, отстраняя от власти прежние большие группы и создавая для своей группы наиболее удобные условия политического господства.

На данном этапе развития обладающая развитым самосознанием группа формирует и общественное устройство для себя, и соответствующие политические структуры и институты. В целом, она создает государство для себя. Соответственно, все это закрепляется в соответствующей правовой системе. Практически, вся динамика смены государственно-политических и правовых устройств в истории человечества была и остается сменой форм господства тех или иных больших социальных групп.

«Группа для других». Теоретически, если продолжить формулу гегелевской диалектики, помимо этапов «группы в себе» и «группы для себя», возможен третий этап развития, условно называемый «группа для других». Согласно старой логике социалистов-утопистов, появление больших групп с таким уровнем развития

самосознания могло бы вести к появлению государства «всеобщего благоденствия». Считалось, что некая большая социальная группа, осознав свою взаимозависимость с другими социальными группами, была бы способна отказаться от установления монопольного политического господства. Тогда она неизбежно перешла бы к принципиально новому этапу построения «общенародного государства». Такая цель декларировалась марксистами. В идеальной теоретической конструкции, они подразумевали создание социального устройства для всех трудящихся классов, с постепенным стиранием граней и различий между ними. Такое устройство должно было сменить «диктатуру пролетариата» как предельную форму господства «группы для себя». В перспективе, оно должно было вести к самоуничтожению пролетариата как класса, к полному отмиранию классов и государства как формы классового устройства общества. Однако данная схема осталась на уровне идеологических утопий.

Практический переход к ней означал бы реальную многоукладность экономики, социальный плюрализм и подчинение политического государства гражданскому обществу — то есть ликвидацию монополии власти партийной элиты одной из больших социальных групп. К этому и оказалась не готова элита. На практике, ближе всего к таким идеям в современном мире находятся социал-демократические идейно-политические конструкции.

Политико-психологические черты основных социальных групп

Традиционно в XX веке выделялись три основные большие социальные группы: буржуазия, рабочий класс и крестьянство. Внутри них, как и между ними, обозначались страты и прослойки: крупной, мелкой и средней буржуазии; индустриальных, транспортных и др. рабочих; фермеров и коллективизированного крестьянства; интеллигенции («интеллектуалов») и т. д. Рассмотрим некоторые основные черты политической психологии этих больших социальных групп в исторической динамике.

Буржуазия представляет собой весьма разнородную большую социальную группу. Однако для буржуа, к какому бы слою или страте внутри группы он ни принадлежал (к крупной, средней или мелкой буржуазии; к компрадорской, бюрократической или торгово-посреднической буржуазии), главной целью является стремление к прибыли, укрепление и расширение своего бизнеса. Этим объясняется рациональный образ мыслей и жизни любого буржуа, его рациональная хозяйственная этика. Как отмечал еще М. Вебер, капиталистическому духу свойственны как умение рисковать в повседневных деловых операциях, так и желание получать прибыль в рамках непрерывно действующего рационального хозяйства. Этому и подчинено его возможное участие в политике — он постоянно реформирует и рационализирует ее в своих интересах.

Здесь необходимо оговориться, что в индустриально развитых западных странах прямое участие буржуазии в политике практически встречается очень редко. Само развитие буржуазного государства способствовало формированию особой социальной группы профессиональных политиков. Эта группа финансируется

буржуазией и, разумеется, обслуживает ее политические интересы, хотя внешне старается держаться в стороне, особенно от крупной буржуазии. Соответственно, часть буржуазии постепенно оттесняется от занятий реальной политикой, и происходит естественное «разделение труда». Верно подмечено: «Гений делового мира зачастую не способен заткнуть рот какому-либо краснобаю в салоне или на политическом собрании. Зная за собой этот недостаток, он предпочитает устраниться и не связываться с политикой» [1].

В менее развитых странах представители буржуазии иногда непосредственно участвуют в политической деятельности. Анализ форм их политического участия как раз и позволяет дифференцировать слои и страты внутри этой большой группы.

Очевидно, например, что представитель крупной торговой буржуазии отличается некоторыми существенными особенностями своего психического склада от владельца среднего торгового предприятия. Крупный торговец, в силу большего размаха своей деятельности, более прочного положения на рынке, способен к большей предприимчивости и маневренности. Он лучше осознает свои не только ближайшие, но и перспективные, стратегические интересы. Поэтому он более склонен к участию в политике. Финансовая поддержка партий, выражающих его интересы, — минимальная форма его политического участия. Очень часто возможно и личное участие в партийной деятельности, выдвижение своей кандидатуры в депутаты парламента или в органы местной представительной власти.

Средний представитель торговой буржуазии зачастую психологически более консервативен, хуже ориентируется в политических проблемах, затрагивающих его социальную группу в целом, склонен выдвигать на первый план свои сиюминутные интересы. Для него проще вступить в коррупционные отношения с бюрократами из исполнительной власти, чем всерьез включаться в политическую деятельность.

Для политико-психологического склада мелкой буржуазии характерно сочетание часто противоречивых тенденций, отражающих ее положение как непосредственного труженика и собственника, мелкого предпринимателя. Если банкир, сидящий в офисе и распоряжающийся значительными финансовыми средствами, часто просто вынужден заниматься политикой ради защиты своих интересов, то мелкий лавочник, владелец небольшой торговой точки или уличный торговец просто лишен такой возможности. Его влечет то к буржуазии, то к наемным рабочим. Он ощущает себя то собственником, то подневольным трудягой. История показала, что этот тип трудно вовлечь в политическую деятельность. Однако все-таки возможно — мелкий буржуа нуждается в защите его собственнических интересов от основной опасности: конкуренции со стороны как иностранного, так и крупного отечественного капитала. В свое время А. Гитлер пообещал это немецким лавочникам — и они стали политической опорой его режима.

Рабочий класс в современном мире давно утратил черты «пролетариата» времен промышленной революции, о котором писал основоположник марксизма. Даже советские исследователи уже признавали: «Нынешний уровень политического

---

[1] *Schumpeter J.* Capitalisme, Socialisme et Democratie. — P.: Academia, 1969. — P. 236.

сознания пролетарской массы в целом отстает от уровня практической борьбы рабочего класса, развития его протеста против капиталистических отношений»[1].

Система взглядов рабочих	Система взглядов «среднего класса»
Взгляды на общество	
Общество разделено на «они» и «мы», на тех, у кого есть власть, и на тех, у кого ее нет. Разделение на «мы» и «они» фактически закреплено, по крайней мере для моей личной жизни. Что с тобой происходит – зависит по большей части от удачи. Надо мириться с этим.	Общество разделено на позиции, которые по-разному поощряются. В этой лестнице много ступеней. Отдельный человек может взбираться со ступени на ступень этой лестницы. Те, кто сумеет преодолеть препятствия и проявить инициативу, сами себе создадут новые возможности. На какой ступени остановится человек – зависит от того, что он сам из себя сделает.
Ценности	
Мы должны держаться вместе и получить все, что возможно, как группа. Чем надеяться, что прыгнешь выше всех, лучше радоваться тому, что есть.	Каждый должен максимально реализовать свои возможности и нести ответственность за свое благополучие. Нигде ничего не получишь, если будешь транжирить свое время и деньги. Чтобы преуспеть, нужно идти на жертвы.
Установки по конкретным вопросам. Лучшая работа для сына	
Дело в руках. Хорошая постоянная работа.	Дать ему как можно лучший старт. Дело, которое куда-нибудь приведет его.
Люди, нуждающиеся в социальной помощи	
Им не повезло; у них не было шанса; это могло случиться с любым из нас.	У многих из них были такие же возможности, как у тех, кто чего-то добился; они – бремя на плечах тех, кто сам себя кормит.
Профсоюзы	
Профсоюз – единственное средство у рабочих защитить свои права и добиться лучших условий жизни.	В стране у профсоюзов слишком много власти; профсоюзы ставят интересы части выше интересов нации.

Рис. 8.4. Две системы представлений: рабочих и «среднего класса» (По: *Goldthorpe G., Lockwood D.* Affluence and the British Class Structure // Sociological Review. — 1963. — № 11. — P. VII.)

В развитых промышленных странах, безусловно, значительной части трудящихся присуще критически-оппозиционное отношение к буржуазной и социал-реформистской политике. Однако это не ведет у большинства трудящихся к формированию или принятию активных политических позиций. Наиболее явно

[1] Социальная психология классов. – М.: Мысль, 1985. – С. 93.

и массово оппозиционные настроения выражаются в росте отчуждения от политики, в недоверии к политическим партиям и государству, уклонении от участия в выборах и т. п. Часто возникает впечатление, что, ощущая потребность в политических переменах, многие трудящиеся просто не в состоянии найти альтернативу курсу правящих в обществе сил. По этой причине их политические ориентации и поведение имеют в значительной мере инерционный характер, как бы подчиняясь привычным, унаследованным от прошлого стереотипам.

Уровень развития социально-группового сознания в рабочей среде тесно связан с историческими традициями, со способами формирования данной общности. Так, например, французский рабочий не сравним психологически с американским. Французский рабочий класс сыграл важную роль в буржуазно-демократической революции 1848 года. Он предпринял первую в истории попытку пролетарской революции. Позднее он отстаивал свои права в острые периоды Народного фронта и Сопротивления. Не только собственный опыт рабочего класса, но и общенациональные исторические традиции способствовали утверждению в его сознании социал-демократических и, даже, социалистических ценностей. Все это нашло отражение и в структуре партийно-политических сил современной Франции.

В США же, в силу особенностей исторического развития, материальные и социальные завоевания американских рабочих были результатом чисто экономической, «тред-юнионистской» борьбы, а не следствием участия в политических конфликтах. Исторически обусловленный культ индивидуализма, признание личного успеха решающим фактором в улучшении социального положения человека, сами идеи *«American Dream»* и *«self-made-man»* глубоко пронизывают всю политико-психологическую атмосферу американского общества. Этот культ не мог не оказать влияния на рабочих, что создало свой вариант социально-группового сознания.

В научной литературе достаточно хорошо описана политическая психология «подкупленных» или «почтительных» слоев, прежде всего именно американского рабочего класса (та самая известная из художественной литературы «рабочая аристократия»). Есть и аполитичные слои, являющиеся жертвой собственной низкой политической осведомленности, — это политически индифферентные люди, принимающие формы поведения, активно навязываемые буржуазной пропагандой. Есть и часть рабочего движения, искренне верящая в «общенародный» характер правящих в западных странах буржуазных политических партий, в их способность осуществлять социально-прогрессивную политику.

Те рабочие и служащие, которые поддерживают социал-демократические партии, реформистские установки в политике, в большей или меньшей степени занимают «компромиссную» позицию по отношению к капиталистической общественной системе. Они одновременно и принимают, и отвергают ее, но при этом не хотят и опасаются слишком крутой ломки существующего строя. Их политический выбор отражает известный уровень развития социально-группового сознания: они считают, что социал-демократия более близка к «простым людям», чем откровенно буржуазные партии, поскольку в той или иной мере защищает интересы рабочих слоев. В целом, однако, реформистская политическая ориентация и соответствующее ей политическое поведение не в состоянии выразить

антикапиталистические тенденции в сознании рабочих слоев, их оппозицию политике государственно-монополистического капитализма.

Особые политико-психологические явления происходят в рабочей среде в кризисных социально-политических ситуациях. По верному замечанию немецкого исследователя И. фон Хайзелера, под воздействием кризиса развивается двойственное, одновременно критическое и зависимое сознание. Кризисы ухудшают условия продажи рабочей силы и тем самым ослабляют позиции рабочих в борьбе за свои потребности. Кроме того, в условиях кризиса растущая безработица усиливает конкуренцию среди самих рабочих, уменьшая их солидарность. В политико-психологическом плане, такие факторы могут ослаблять внутреннюю сплоченность группы, снижать ощущение своей силы, негативно воздействовать на уровень группового сознания. Вместе с тем, действие тех же факторов может вести и к росту социального протеста рабочих слоев, к их объединению в борьбе против последствий кризиса, перерастанию в массовые политические движения за изменение существующих порядков. Такими были, в частности, последствия «великой депрессии» конца 20-х — начала 30-х годов XX века в ряде капиталистических стран. Однако в современных условиях, как правило, кризисы скорее ослабляют, чем усиливают позиции наемных работников.

В целом, можно сделать вывод: общий рост социальных потребностей рабочих слоев еще далеко не всегда находит свое выражение в осознании ими интересов и целей своей группы в политической сфере, соответствующих новому содержанию и уровню этих потребностей. Данное обстоятельство активно используется буржуазными идеологами для перевода растущих потребностей в русло индивидуалистических представлений и ценностей, для разложения собственно рабочего социально-группового сознания.

Парадокс состоит в том, что во второй половине XX века собственно буржуазия в большинстве развитых стран не превышает 2–4% населения этих стран. Тем не менее эти страны являются откровенно буржуазными по доминирующей среди их населения психологии. Представляя абсолютное меньшинство, буржуазия сумела заразить своим сознанием и, главное, своими ценностями, нормами и образцами поведения подавляющую часть всех других социальных групп и слоев населения.

Крестьянство всегда считалось наиболее инертной массой в политике. «Призрак Вандеи», крестьянского контрреволюционного восстания из французской истории наложил отпечаток на восприятие политической психологии крестьянства. До сих пор считается, что именно крестьяне испытывают наибольшие сложности при выработке социально-группового сознания и, тем более, групповой идеологии. Сами условия их образа жизни, постоянная трудовая загруженность укрепляют крестьянскую индивидуалистическую психологию, не давая ей выйти на более высокий уровень развития, препятствуя осознанию себя как большой социальной группы. Еще К. Маркс писал о французских парцельных крестьянах середины XIX века: «...тождество их интересов не создает между ними никакой общности...», поэтому они «неспособны защищать свои классовые интересы от своего собственного имени...» [1]

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения в 50 т. 4-е изд. — М.: Госполитиздат, 1951–1984. — Т. 8. — С. 208.

В XX веке многочисленные попытки создания «крестьянских» политических партий в разных странах мира не дали практически ни одного эффективного результата. В сегодняшней России мы видим то же самое: от имени «крестьянства» выступает исключительно аграрно-бюрократическая элита, не имеющая собственной серьезной поддержки среди электората и постоянно вынужденная блокироваться с иными политическими силами — прежде всего, с левой оппозицией.

Одновременно, в истории многих стран именно масштабные крестьянские бунты и восстания составляют наиболее драматичные страницы далекой истории. Жакерия во Франции, крестьянская война в Германии, восстания П. Болотникова и Е. Пугачева в России происходили задолго до появления буржуазии или рабочего класса. Казалось бы, именно крестьянство обладает наибольшим «стажем» социально-политической деятельности в своей исторической памяти. Однако это не дает крестьянству никаких преимуществ в современной политике в развитых странах.

Попытки поднять роль крестьянства предпринимались в развивающихся странах. Так, один из теоретиков и практиков алжирского национально-освободительного движения Ф. Фанон прогнозировал рост политической активности крестьянства именно в этих странах, противопоставляя его неразвитому рабочему классу. Ф. Фанон считал рабочий класс экономически слишком связанным с буржуазией и потому как бы автоматически заинтересованным в развитии капиталистического предпринимательства. В силу своего привилегированного материального положения в развивающихся странах, утверждал он, рабочие представляют собой часть «социальной верхушки», и только «мелкое», малоимущее крестьянство способно к активной политической (в частности, национально-освободительной) борьбе. Однако опыт показывает, что крестьянство редко может самостоятельно преодолеть локальность своих политических действий.

В западной этнопсихологической и политико-психологической литературе массы крестьянского населения роднят четыре основных качества. Во-первых, это «фатализм» — отсутствие социальной активности, вера в предрешенность социальных перемен в соответствии с канонами религии. Во-вторых, «апатия» — безразличие к участию в активных социальных, политических действиях, пассивный способ существования. В-третьих, «индивидуализм» — стремление избежать, по возможности, вовлеченности в социальные общности, уход от социальных проблем в индивидуальные. В-четвертых, «атомизм» — приверженность к жизни в своего рода «атомарных» структурах типа семьи, рода, клана или племени с одним лидером и безответными ведомыми.

Мои собственные исследования политической психологии афганского крестьянства последних десятилетий показали, что главным фактором выступает страх в широком смысле — прежде всего, как страх перемен. Страх заставляет крестьянина минимизировать свои потребности. Дело в том, что потребности людей далеко не всегда так жестко связаны с их непосредственным поведением, чтобы немедленно проявляться в политике. История показывает: афганский крестьянин всегда хотел иметь свою землю. Об этом свидетельствуют хотя бы многочисленные крестьянские бунты и восстания вокруг «передела» земли. Власть имущие подавляли эти желания и стремления. В ответ на любые потребности могут появляться

и поддерживаться заинтересованными силами своеобразные контрпотребности, сдерживающие проявление первых. В данном случае к таким контрпотребностям относится традиционалистский комплекс в психологии крестьянства. Он порождает особую систему предпочтений в жизни, определяет специфическую направленность поведения, отношения к себе и другим людям. Он определяет особую жизненную ориентацию — «статус-кво», избегание политических перемен и сохранение жизни такой, какой она была совсем недавно, будучи освященной религией, обычаями и нравами предков.

Такая позиция часто наблюдается именно в крестьянской и, шире, мелкобуржуазной среде, среди тех, кто испытывает угрозу конкуренции, разорения, — в частности, мелких земледельцев. Для такой ориентации характерны конформизм, социальный консерватизм, боязнь перемен. В ситуации особой угрозы «статус-кво» — отчаяние, которое может вести к различным формам политического экстремизма. Здесь лежит политико-психологическое объяснение таких феноменов, как шарахание вправо, реакционность на грани фашизма, или, с другой стороны, напротив, левацкая ультрареволюционность на грани анархизма.

Большая часть афганских крестьян, отвечая на вопрос: «что значит преуспеть в жизни?», сводит жизненный успех не столько к земле, деньгам и, шире, к материальному положению, сколько к спокойствию. Для того чтобы преуспеть в жизни, по их мнению, необходимо прежде всего спокойствие. Они добровольно или, чаще, вынужденно ограничивают свои цели и потребности удовлетворением лишь непосредственных нужд: надо избежать нищеты, прежде чем думать об улучшении своего положения. Мотив «спокойствия и безопасности» — ведущий в их психике. Непосредственным поводом для тех или иных политических действий является не столько тот или иной уровень жизни («высокие» потребности), сколько ощущение постоянной угрозы тому, что есть. В итоге получается, что одной из основных причин политических выступлений крестьянства было в истории и является до сих пор периодически возникающее у них ощущение необеспеченности, угрозы подрыва «статус-кво».

В свое время К. Маркс осуществил политико-психологический анализ поведения крестьянства в ходе революции 1820–1821 годов в аграрной Испании. Как известно, там сокращение наполовину церковной десятины и распродажа монастырских поместий не привлекли массы крестьян на сторону революции, а, напротив, оскорбили их, усилили влияние традиций и предрассудков и, тем самым, породили контрреволюцию. В определенные моменты, при определенных обстоятельствах, традиции могут оказать и оказывают более сильное влияние на формирование психики, сознание и поведение таких групп, нежели реальные экономические факторы и связанные с ними потребности. Примерно то же самое получилось и с афганской революцией.

Интеллигенция отличается особой психологической разнородностью. Высокий уровень индивидуального сознания высокообразованных людей — объективный тормоз для развития группового сознания. Соответственно, содержание и уровень развития социально-группового сознания интеллигенции как раз и отражают ее социальную, психологическую и политическую разнородность. В результате, разобщенность на профессиональные подгруппы, слои и отряды приводит к тому, что

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Психология русского крестьянства при феодализме. «Скудость бытия определяла ограниченность сознания крестьянина. Он понимал, что не кем иным, как крепостным, быть не может. А потому вся его энергия была направлена на первейшие потребности, без удовлетворения которых он просто не мог существовать как биологическое существо.

Одной из самых характерных для русского крестьянства этого времени черт было отсутствие каких-либо общественно-политических потребностей и интересов, безразличие к тому, что происходит на свете за пределами деревни. По словам знатока русского дореформенного крестьянства писателя Глеба Успенского, оно ни от кого не слыхало ни одного слова о том, что происходит на белом свете, и само не расспрашивало об этом.

Темнота, невежество, отсутствие глубоких духовных потребностей, интересов и идеалов сковывали инициативу крестьянина, делали его безразличным даже к самому себе. И если помещик обращался с ним, по его мнению, неплохо, такой крестьянин был доволен своим положением.

В этой связи интересным представляется следующий документ Пошехонской уездной канцелярии, датированный 1772 годом: "Пошехонская помещица Матрена Тимофеевна Карачинская, — читаем мы в протоколе канцелярии, — отпустила крестьянского сына Дмитрия Иванова на волю и последнему была дана от крепостных дел отпускная. Иванов ушел с отпускною в Москву к своему отцу Ивану Васильеву и жил там... Через несколько лет Дм. Иванов обратно вернулся к своей старой помещице и отдал ей отпускную... Допросили крестьянина: он сказал, что желает быть в вечном услужении за помещицею..."

Именно крестьянин был тогда основным созидателем всех материальных благ и ценностей, главным зодчим не только прекрасных барских усадеб, но и изумительных по ▶

именно в их рамках в основном и формируется социально-психологическая, а затем и политико-психологическая общность «работников умственного труда». Их групповое сознание обретает форму своеобразного корпоративного или «цехового» сознания, что проявляется в своего рода «корпоративном коллективизме» (или просто корпоративизме) — т. е. в коллективизме, ограниченном сравнительно узкими рамками интересов данной социально-профессиональной группы.

В последние десятилетия в среде интеллигенции принято идентифицировать себя со «средним классом» или «средними слоями» (иногда с подразделением на «высший» и «низший» слои «среднего класса»). Объективно, такое положение носит неопределенный характер, поэтому для интеллигенции в политическом плане достаточно типично расслоение на два основных отряда. С одной стороны, современная интеллигенция выступает в качестве политического и идеологического аппарата крупной буржуазии. С другой стороны, беднейшие слои интеллигенции, близкие по своему положению к наемным рабочим, часто выступают в роли идеологов основных трудящихся страт и слоев населения.

Однако, по мере общего роста уровня образованности населения, интеллигенция постепенно меняет свою сущность. Ныне лишь в немногих странах осталось несколько возвышенное понимание понятия «интеллигенция», связанное с ролью «властителей дум» и особой субкультурой, игравшей заметную роль в обществе в конце XIX века. Тогда прежде всего творческая интеллигенция отличалась романтической критикой капитализма и активно выступала против засилия крупного капитала.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

красоте и выразительности храмов и городов, донесших до потомков и жизненную силу их строителей, и их трудолюбие, и их изобретательность, художественный вкус, и их высокое профессиональное мастерство.

Крестьянство трудилось повседневно, что называется, от мала до велика, с раннего утра до позднего вечера. Но этот труд был трудом на эксплуататора, и поэтому к такому труду оно относилось как к тяжкому бремени. Верно заметил В. И. Ленин, что именно в условиях крепостничества "было неизбежно создание такой психологии, что общественное мнение трудящихся не только не преследовало плохую работу или отлынивание от работы, а, наоборот, видело в этом неизбежный и законный протест или способ сопротивления непомерным требованиям эксплуататора".

У духовно неразвитого и забитого в основной массе крестьянина этот веками назревавший протест нередко выливался в стихийные выступления против ненавистных крепостников Отметим, однако, что неразвитое сознание, рабская психология долго еще удерживали крестьянство от совместных решительных действий».

Зотова О. И., Новиков В. В., Шорохова Е. В. Особенности психологии крестьянства. — М., 1983. — С. 52–54.

Однако ситуация мало изменилась и после отмены крепостного права. Министр внутренних дел С. Ю. Витте прямо писал, что «общинное владение землей менее всего воспитывает общественные чувства, напротив того, порождает скорей эгоизм и, что еще хуже, индифферентное, почти апатичное отношение к делу, вообще общинное землепользование не соответствует формам свободного труда и свободных рабочих коопераций, оно — враг всякой свободной ассоциации».

(*Витте С Ю.* Записка по крестьянскому делу. — СПб., 1905. — С. 109.)

В современном мире в большинстве развитых стран этот ореол романтизма остался в далеком прошлом. «Интеллигенция» постепенно превращается во все более растущий слой «интеллектуалов» — просто высокообразованных наемных работников. Из рядов «интеллигенции» постепенно ушли так называемая «инженерно-техническая интеллигенция» (ныне вряд ли кто назовет «интеллектуалом» инженера-прораба на стройке), школьные учителя, медицинские работники.

С одной стороны, это означает рост общей численности и, потенциально, социально-политической роли интеллигенции в широком смысле. С другой стороны, собственно «интеллигенцией» ныне остается лишь «высший средний класс», приближающийся по уровню доходов и условий жизни к средней буржуазии или даже формально включающийся в эту страту как собственник своих «производств» — медицинских клиник, частных учебных заведений, научных аналитических центров, рекламных агентств и т. д. Соединение двух названных сторон потенциально может обеспечить возвышение социально-политической роли интеллектуалов во главе с «интеллигенцией» уже в скором будущем.

Как известно, в эпоху промышленной революции объективно главная роль принадлежала пролетариату как создателю необходимых обществу материальных ценностей. В современную эпоху безусловно ведущую роль приобретает создание интеллектуальных продуктов — например, программного обеспечения. Интенсивно развивающаяся в последние годы информационная революция уже привела к тому, что интеллектуалы становятся ведущей группой общественно-технологического развития. Теоретически, это должно вести к возвышению их политической роли.

Пока, однако, «интеллектуалы» находятся в положении «группы в себе». Развитию группового сознания и самосознания мешает индивидуальный характер их деятельности. Сегодняшний интеллектуал может работать с персональным компьютером, практически не выходя из дома, — возможности Интернета позволяют ему иметь информационную связь почти со всем миром. Однако это явно мешает внешней консолидации интеллектуалов в отдельную социально-политическую группу.

Маргинальные группы и люмпенизированные слои. О маргинальности (от латинского слова *margo* — «край») как обобщенной характеристике промежуточных, «гибридных» социальных групп и их представителей впервые написал американский социолог Р. Парк во второй половине 1920-х годов. Он включал в это понятие социально- и политико-психологические последствия неадаптации (дезадаптации) мигрантов (иммигрантов) к требованиям новых социальных групп (в частности, урбанистических), частью которых они оказались.

В 1930-е годы Э. Стоунквист, исследуя поведение таких групп, установил, что маргинальные слои и их представителей могут ждать две противоположные судьбы. Либо они играют роли лидеров социально-политических, националистических по своему характеру движений, либо влачат жалкое существование вечных изгоев. В их политическом поведении обычно выделяются противоположные характеристики: девиация, аморальность, агрессивность (или же, напротив, пассивность), проявляющиеся на уровне межиндивидуальных и межгрупповых отношений.

Иногда маргинальность обозначает особый комплекс черт сознания и поведения представителей социальных субгрупп, которые в силу тех или иных обстоятельств не способны интегрироваться в большое референтное сообщество. Маргинальные слои тяготеют к созданию антиобщественных объединений, часто с инвертированной (вывернутой) системой ценностей. В последние десятилетия особое внимание привлекают попытки некоторых маргинальных слоев навязать свою волю большим референтным группам, подчинить их и превратить свою антиобщественную организацию в доминирующую. Примеры такого рода — случаи захвата власти военными хунтами или небольшими сектантскими политическими группировками, устанавливающими контроль над значительным количеством людей. Ряд западных исследователей рассматривал в таком качестве сталинщину в экс-СССР как жесткую диктатуру маргинальных слоев, навязавших систему антиценностей населению страны. Многие исследователи рассматривают маргинальность как один из истоков политического радикализма.

Однако маргинальность далеко не всегда проявляется столь драматично. Есть и гораздо более мирные факты ее проявления. Так, одним из классических примеров маргинальных групп может считаться группа служащих. Не случайно именно у них фиксируется особенно низкий уровень групповой идентификации. С одной стороны, это объясняется большой неоднородностью данной группы. Основную массу служащих, например, в развивающихся странах составляют мелкие государственные чиновники, мелкие служащие государственных и частных предприятий и учреждений и т. п. В целом, они относятся к мелкобуржуазным и полупролетарским слоям и представляют собой «трудящихся». С другой стороны, однако, для служащих существуют значительно большие возможности карьеры, продвижения вверх

по социальной лестнице, чем, скажем, для рабочих. Естественно, служащий надеется сделать карьеру, что определяет характер его социально-политического поведения. Он стремится отнести себя к так называемой бюрократической буржуазии и, естественно, будет поддерживать интересы буржуазии в целом.

Своеобразной разновидностью современных маргинальных групп можно считать люмпенизированные (от немецкого *Lumpen* — «лохмотья») слои населения. Впервые понятие «люмпен-пролетариат» было введено для обозначения низших слоев общества, обычно деклассированных и деморализованных слоев пролетариата, неспособных к самостоятельному, организованному самовыражению в рамках принятых социальных норм. Известный теоретик О. Бауэр и другие исследователи связывали нарастание политической активности этого слоя в конце 1920-х годов с наступлением фашизма. «Подобно тому как это делал Бонапарт во Франции, современные диктаторы реакции стремятся сорганизовать люмпен-пролетарские отбросы в качестве вооруженного авангарда фашизма, линчевания и всевозможных Ку-Клукс-Кланов» [1].

А. Кестлер в 1944 году первым применил термин «люмпен-буржуазия» для обозначения состояния сознания и поведения интеллигенции в периоды кризисов. С конца 1940-х годов употребляется просто «люмпен», а в 1960-е годы появляются термины «люмпен-авангард» и «люмпен-массы». В 1990-е годы. С. С. Шаталин, рассуждая о массовой, практически поголовной люмпенизации бывшего советского общества в ходе реформ, называл себя «люмпен-академиком». В целом, данный феномен трудно локализуется и операционализируется. Это не столько аналитический термин, сколько определение, указывающее на ситуации социальных кризисов и дезинтеграции, которые способствуют появлению и усилению реакционных идеологий и политических движений.

Современные люмпенизированные слои отличаются завышенными социальными притязаниями при одновременном нежелании приложить силы для их осуществления. Некоторые формы люмпенизации носят возрастной и потому преходящий характер (к примеру, к концу XX века практически сошли на нет хиппи и подобные им движения). Другие более стабильны — безработные, включая «скрытых» безработных, нищие и т. п. В определенные периоды эти страты могут представлять собой резерв или даже базу для реакционных сил, рвущихся к власти (крайние формы бонапартизма, фашизма, анархизма). Люмпенизация усиливается с ростом безработицы, правового нигилизма, социальной незащищенности, политической аномии.

Как правило, люмпенизация является непременным спутником слишком быстрых реформ общества, сопровождающихся ломкой прежней социальной структуры. Так, например, резкое деклассирование населения и дестратификация общества в ходе политических, а затем социально-экономических реформ в 1990-х годах в России привели к появлению специфических люмпенизированных феноменов типа, например, целого социального слоя так называемых «бомжей» (лиц без определенного места жительства). Хотя, одновременно, эти реформы показали и обратную сторону: психологическую устойчивость общностей, ранее достигших

[1] *Рейснер М. А.* Проблемы социальной психологии. — Ростов-на-Дону, 1925. — С. 44.

высокого уровня группового сознания. В условиях реальной безработицы, многомесячных задержек зарплаты и обнищания, даже при смене форм занятости большинство кадровых рабочих формально отказывалось увольняться со своих предприятий, мотивируя это желанием сохранить, несмотря ни на что, уровень социального престижа.

Психология элит

В поисках определения. Общая логика развития социальной жизни формирует особый слой политически активных людей, который со временем, так или иначе, становится лидирующим (правящим, руководящим) для данного общества. Такой слой обычно именуется элитой или «правящим», «руководящим», «политическим», «рулящим классом» (от английского *«ruling class»*).

Понятие «правящий класс» впервые было введено югославским исследователем М. Джиласом для обозначения бюрократической номенклатуры советского общества сталинского образца. Понятие «элита» происходит от латинского слова *eligere* и французского *elite*, что означает «лучшее, отборное, избранное». Начиная с XVII века это понятие употребляется для обозначения товаров наивысшего качества. С XIX века так называют высшие социальные группы в системе социальной иерархии. В социально-политических науках термин получил распространение в XX веке.

«Элита» — центральное понятие так называемых элитарных теорий общественно-политического развития, считающих, что любая социальная структура включает высший, привилегированный слой или слои, осуществляющие функции управления, развития науки и культуры (творческие функции), и остальную массу населения, выполняющую нетворческие, репродуктивные функции. Предтечами современных теорий элиты были Платон, Т. Карлейль, Ф. Ницше и др. В качестве относительно целостной системы взглядов теории элиты были сформулированы в начале XX века такими учеными, как В. Парето, Г. Моска, Р. Михельс и др. Общая суть теорий элит заключалась в том, что они пытались свести почти все политические процессы к взаимодействию элитных групп. При таком подходе понятие элиты становилось самодостаточным, и подменяло все прочие (типа классов, страт и т. д.). Как верно писали американские исследователи: «Если "Манифест коммунистической партии" провозглашает, что история всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов, то кредо элитаристов заключается в том, что история до сих пор существовавших обществ была историей борьбы элит» [1].

Определения элиты в разных концепциях достаточно неоднозначны. В. Парето называл элитой людей, получивших «наивысший индекс» в сфере своей деятельности. Г. Моска считал элитой наиболее активных в политическом отношении людей, ориентированных на власть, — «организованное меньшинство общества». Х. Ортега-и-Гассет подразумевал под элитой людей, пользующихся в обществе

---

[1] *Prewitt K., Stone A.* The Rulling Elites. Elite Theory, Power and American Democracy. — N. Y.: The Free Press, 1973. — P. 4.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Из истории изучения политических элит. «Постановка проблем политической элиты имеет давнюю традицию, восходящую к Платону (5–4 в. до н. э.), Аристотелю (4 в. до н. э.), Н. Макиавелли (1469–1527). В современном представлении теория политических элит базируется на идеях В. Парето (1848–1923), Г. Моска (1853–1941), Р. Михелса (1876–1936). Благодаря первому термин "элита" впервые вошел в научный оборот социологии и политологии. Его коллега Моска оперировал понятием политического класса. Михельсу принадлежит развитие идей о властвующей верхушке и обоснование понятий, связанных с политическими партиями и олигархией. Все они пытались вычленить и систематизировать вопросы, касающиеся роли правящей верхушки в политическом процессе, сделать их предметом специальных исследований.

Не остались проблемы элиты без внимания и со стороны российских мыслителей. Среди них следует указать такие фамилии, как выдающийся политический и научный деятель петровских времен В. Н. Татищев (1686–1750), — разделенность общества на управляемых и управляющих; один из лидеров декабристского движения П. И. Пестель (1799–1826) — расчлененность общества на повелевающих и повинующихся; славянофил К. С. Аксаков (1817–1860) — русская национальная специфика отстраненности народа от государственного управления; философ и социолог Н. А. Бердяев (1874–1948) — закономерность существования организованного меньшинства для управления обществом; философ и политический мыслитель И. А. Ильин (1883–1954) — зависимость нравственности политики от прозорливых, ответственных и талантливых организаторов».

(Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М., 2001. — С. 229.)

наибольшим престижем, обладающих высоким статусом, богатством, а также *интеллектуальным или моральным превосходством над массой и «наивысшим* чувством ответственности». Г. Д. Лассуэлл причислял к элите те группы людей, которые имеют высокое положение в обществе и занимают командно-административные позиции в управленческих структурах государственной власти. А. Этциони имел в виду людей, обладающих «позициями власти». Т. Дай называл элитой лиц, обладающих формальной властью в организациях и политических институтах, чем и определяющих социальную жизнь. Л. Фройнд — «боговдохновленных личностей», обладающих харизмой. А. Тойнби — «творческое меньшинство» общества, в противоположность «нетворческому большинству», то есть сравнительно небольшие группы, состоящие из лиц, которые занимают ведущее положение в политической, экономической, культурной жизни общества. Соответственно, он подразделял политическую, экономическую, культурную и др. элиты.

Политико-психологическое понимание элит. В научной литературе выделяются три основных направления оценки политической элиты в общей структуре элиты общества. Во-первых, это позиционный подход, который делает акцент на влиятельность представителя политического слоя в зависимости от занимаемого места в системе властных структур. Во-вторых, подход репутационный, опирающийся на показатели рейтинга политика среди других заведомо властвующих лиц. В-третьих, функциональный подход, исходящий из степени приближенности субъекта к сфере принятия политических решений.

Достаточно продуктивным считается понимание политической элиты, опирающееся на рассуждения М. Вебера: как штаба или «свиты» при прямых обладателях

власти, которые, в зависимости от исторических условий и характера политической системы, мобилизуют механизмы политической борьбы или ее вспомогательные средства с целью легитимного диктата или идеологического обеспечения власти. В этом смысле, ресурсами обеспечения лояльного функционирования этих людей как раз и оказывается их попадание в элиту через получение материального вознаграждения или социального уважения («почета»).

Психологические теории политических элит делятся на три основные группы. Первая группа опирается на взгляды Г. Джильберта и Б. Скиннера. Она объясняет элитность одних и заурядность других людей чисто общепсихологическими качествами — в том числе, способностью к быстрому научению. Вторая группа исходит из психоаналитических воззрений З. Фрейда и, позднее, Э. Эриксона. Она трактует стремление к власти и попадание в элиту как реализацию сексуальной энергии через ее сублимацию. Третья группа основывается на социально-психологических воззрениях Э. Фромма и Г. Д. Лассуэлла. Она делает акцент на формирование характеров лидеров и элит через социальную практику, их зависимость от социальных факторов в целом.

Наиболее психологичным представляется понимание политической элиты, предложенное американцем Дж. Хигли. С его точки зрения, главное заключается не в постах и должностях, занимаемых людьми, относимыми к элите. Ее сущность — в возможности влиять на принятие политических решений, даже не занимая формальных постов, и критиковать правящий режим, не слишком рискуя при этом быть репрессированными. То есть это неформальный слой общества, обладающий таким авторитетом, который вынуждает власти считаться с его мнением даже тогда, когда оно противоречит позициям властей. В этом смысле, элита — не то же самое, что «рулящий класс». В последний попадают, выдвигаясь на те или иные посты, занимая формальные позиции, прежде всего, в бюрократической иерархии. В элиту же входят на основании личных достоинств, неформальных связей и лидерских качеств, проявляющихся в социально и политически значимых сферах. Образно говоря, «правящий класс» — это иерархия «кресел», тогда как элита — это собрание имен.

В значительной степени принадлежность к элите определяется не столько общественным признанием, сколько основанным на таком признании самоощущении входящих в элиту людей. Это своего рода «кадровый резерв» политических лидеров общества (иногда ее еще именуют «политическим отстойником», что в принципе одно и то же). Формально, элите противостоит «контрэлита». В нее входят лидеры оппозиционных движений или иные люди, по статусу не входящие во властные структуры, но оказывающие влияние на принятие стратегических политических решений. При всех различиях между элитой и контрэлитой, психологически между ними немало общего, что периодически может порождать миграционные процессы, когда те или иные персоны перемещаются из элиты в контрэлиту, и наоборот.

Причины возникновения и сохранения политических элит. Среди таких причин наиболее существенными считаются шесть. Во-первых, это психологическое и социальное неравенство людей, их неодинаковые способности, возможности и желания участвовать в политической деятельности. Во-вторых, действие закона

разделения труда, требующего профессионализма в управленческой деятельности для того, чтобы она была эффективной. В-третьих, высокая социальная значимость управленческой деятельности и ее соответствующее стимулирование. В-четвертых, притягательная возможность использовать управленческую деятельность для обретения социальных привилегий. В-пятых, практическая невозможность осуществления серьезного контроля за политиками со стороны населения. В-шестых, пассивность населения в отношении политики и участия в ней. Таким образом, стимулы, существующие в элитной среде, подстегивают желание наиболее активных, сильных и способных членов общества к тому, чтобы занять места управляющих — при пассивном попустительстве тех, кому навсегда суждено быть управляемыми.

Функции элиты и качества ее представителей. Среди функций политической элиты наиболее заметны те, которые связаны с отражением и выражением социально-политических интересов разных групп общества в политике. К таковым относятся функции выработки политической идеологии (программ, доктрин, конституционных положений и т. д.). Сюда же причисляются функции создания механизмов осуществления различных политических проектов (законов, политических решений, планов и т. д.). Здесь же — функции изучения и анализа интересов всевозможных социальных групп, формирования представлений о субординации интересов разных социальных общностей. Здесь же — функции формирования системы политических институтов общества и координации их взаимодействия. Рядом находятся функции осуществления государственной кадровой политики в административной, судебной и хозяйственной сферах, подготовки и выдвижения политических лидеров. Однако все это — детализация одной важнейшей функции: выработки и принятия стратегических решений, а также обеспечения их трансляции в массовое сознание и осуществления контроля за их реализацией.

Для осуществления этих функций политическая элита использует разнообразные ресурсы. Социальное пространство многомерно — поэтому многомерными могут быть и источники политического капитала, которыми располагают и распоряжаются элиты: финансово-экономические, культурные, социальные, силовые, символические и т. д. Представителей элиты обычно характеризует высокий уровень личной политической культуры, глобальность восприятия и оценок происходящего, способность к быстрому и глубокому осмыслению, включая предвидение последствий, динамизм политического поведения, а также развитое чувство ответственности за происходящее в социально-политической сфере. Как правило, элита подчеркнуто «личностна» и не «индивидуалистична», ей свойствен корпоративный дух, хотя, одновременно, присущи и достаточно выраженные, а подчас просто жесткие межличностные конкурентные отношения. Каждый отдельный представитель элиты — реальный или потенциальный лидер, однако всех их соединяет понимание того, что собственный лидерский потенциал можно реализовать только при общем сохранении определенных «правил игры» и, главное, существующей социально-политической системы в целом. Элита — это, в определенной степени, неформальный коллективный лидер общества и его политического строя.

Политическая элита — это те «гладиаторы», о которых Л. В. Милбрайт писал: «...Это люди, особенно хорошо подготовленные для того, чтобы управлять окру-

жающими. Они чувствуют свою компетентность, знают себя и доверяют своим знаниям и способностям, их "я" достаточно сильно, чтобы выдерживать удары, они не отягощены грузом сомнений и внутренних конфликтов, умеют контролировать свои импульсы, они сообразительны, общительны, склонны проявлять свою индивидуальность, ответственны. Хотя у них может появиться желание доминировать над другими и манипулировать ими, но такие склонности не проявляются у них сильнее, чем у людей, выступающих в других ролях. Гладиаторы способны добиться славы в политической борьбе и достаточно уверены в себе, чтобы выдерживать хитросплетения партийной политики. Политическая жизнь далеко не гостеприимное место для индивидов, неуверенных в себе, робких и замкнутых, для людей, не обладающих сильной верой в свои возможности успешно справляться с собственным окружением» [1].

Однако психологическая сущность разделения общества на элиту и массы заключается не в гладиаторских боях внутри элиты. Напротив, элита устойчива потому, что в ее среде доминирует терпимость во взаимоотношениях, общении и связях. На этой почве формируются одинаковые или, по крайней мере, достаточно общие представления о приемлемых целях и ценностях политической деятельности и социального статуса участников власти, социально-психологические правила занятия тех или иных позиций для возможного участия в политической деятельности, стиль поведения. Сплоченность и кооперативность, часто наблюдаемые в среде политической элиты, являются показателями примерно одинаковых качеств интеллекта ее представителей, их способностей и нацеленности на участие во власти, а также стремления ограничить проникновение в свою среду новых конкурентов.

Элита — образование, операционально обычно не фиксируемое. Это, в значительной мере, виртуальная группа. Тем не менее, по косвенным проявлениям элиты подразделяются на консолидированные и неконсолидированные, ответственные и безответственные, эгоистичные и неэгоистичные. Внутренняя сплоченность элиты зависит от степени ее социальной, национальной однородности, доминирующих моделей элитного рекрутирования, преобладающего стиля политического лидерства, уровня политической культуры и т. д.

Проблема легитимности политических элит связана с их открытостью и возможностью обновления. Это — свидетельство развитости демократических механизмов общества, его уровня социальной мобильности. Одна из характерных черт зрелой демократии — потенциальная возможность каждого гражданина войти в политическую элиту. Соответственно, непрозрачные элиты — показатель закрытости общества, его жесткой структурированности. Однако не существует автоматической зависимости между открытостью общества и легкостью попадания в политическую элиту. На этом пути всегда существуют «фильтрующие» элементы в виде критериев отбора элиты — ведь это она «принимает» или «не принимает» новичков. Обновление политической элиты обычно осуществляется по двум принципам.

---

[1] *Milbrath L. W.* Political Participation: How and Why Do People Get Involved in Politics? — Chicago: Univ. press, 1965. — P. 88.

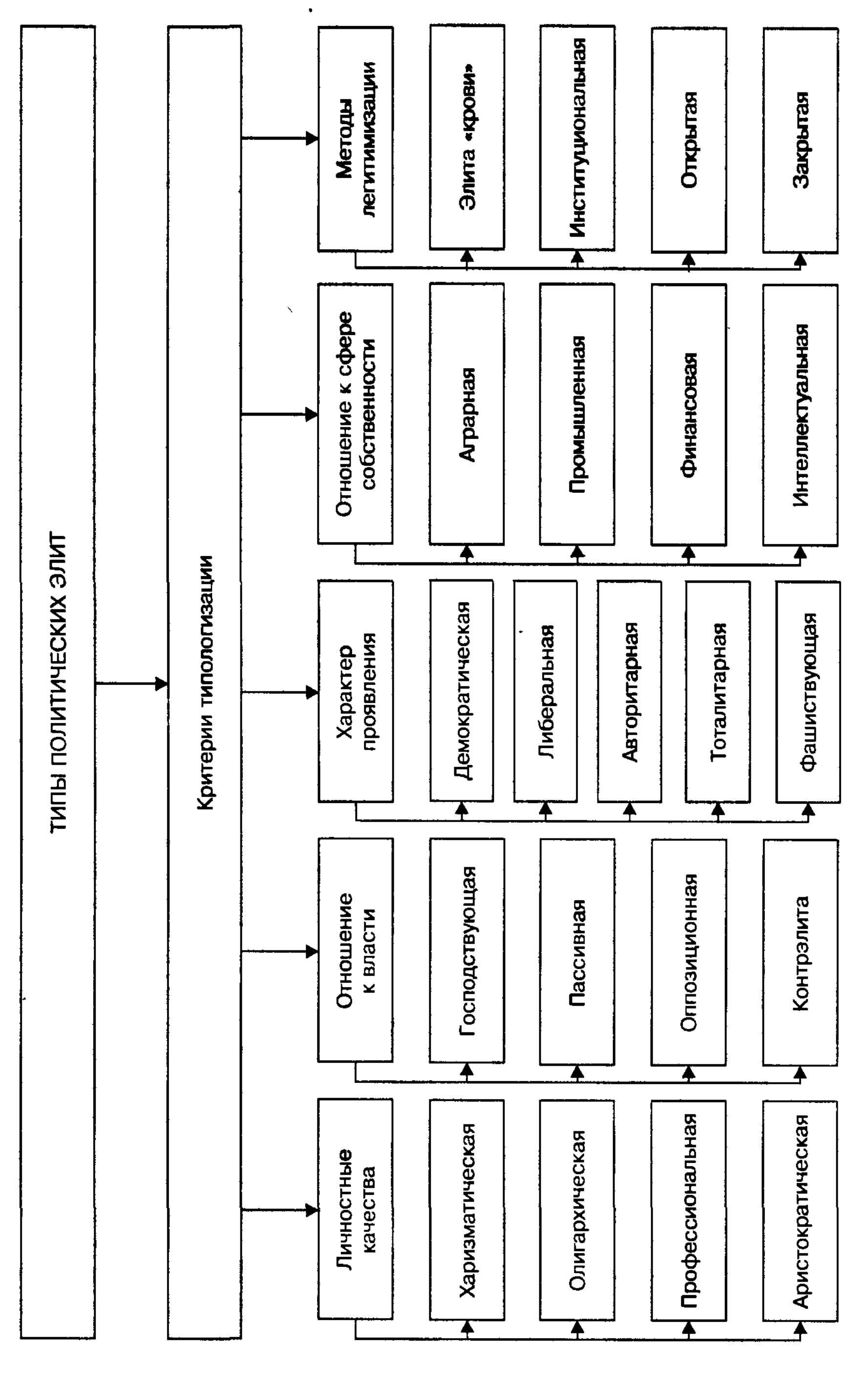


Рис. 8.5. Классификация современных политических элит (По: Политическая психология / Под общей редакцией А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М.: Академический проект, 2001. — С. 23.)

1. Принцип «гильдии» основан на законах закрытых систем. В таких системах отбор, перестановка, замена, выдвижение персон, играющих влиятельные роли, происходят при минимальном допуске в систему посторонних представителей. Им приходится пройти множество искусственно созданных ступеней проверки, причем соблюдение перечня требований, выработанных системой, считается строго обязательным.
2. «Антрепренерский принцип» основан на открытой конкуренции за посты. В нем доминируют правила рыночного соревнования «товаров», в качестве которых выступают специалисты-менеджеры, лидеры со своими программами, партийные активисты и т. д. Основой конкуренции является профессионализм.

Достоинствами принципа «гильдии» считаются стабильность, устойчивость и прогнозируемость системы рекрутирования элиты. К преимуществам «антрепренерского принципа» относятся гибкость, подвижность и открытость элиты для вливания новых кадров («свежей крови») в политические структуры.

Политическая психология элит в значительной мере определяет политическую психологию всего общества, однако, безусловно, не подменяет ее полностью. Всякий политический строй, всякий новый режим и носитель высшей власти пытаются формировать собственную элиту, необходимую для более эффективного осуществления власти. Обычно это происходит при острой конкуренции, чаще всего в периоды модернизации, социально-политического переустройства, изменения форм собственности, типа государственной системы. Однако подчеркнем: в целом, политическая элита не является ситуационным образованием. Это совокупное порождение процессов политического участия.

Выводы в виде конспекта

1. Большие социальные группы — наиболее реальные и действенные субъекты политики. К таким группам относят классы, страты, социальные группы и слои населения. Абсолютизация использования некоторых терминов привела к появлению разных подходов: марксистского, отстаивавшего исключительность классового деления, и веберианского, исходящего из стратификационного деления общества. Так возникли два противоположных пути не только социального познания, но и социально-политического развития. Однако развитие общества и науки о нем показало непродуктивность подобного противопоставления. Концепции К. Маркса и М. Вебера не исключают, а дополняют друг друга. Дело не в терминологических спорах. Реально, во всяком обществе существуют большие, прежде всего, социально-профессиональные группы, различающиеся характером и особенностями ведущей деятельности. Ведущая деятельность порождает свои психологические особенности, свои социально-групповые варианты сознания, идеологии и политического поведения.

2. Социально-групповое сознание — исторически обусловленный уровень осознания членами большой группы своего положения в системе разделения труда и общественных отношений, своих групповых потребностей и интересов. Это особый политико-психологический феномен, производный от повседневной групповой

психологии. Осознаваемые элементы групповой психологии, приобретая более строгие рационализированные формы, составляют содержание группового сознания. Его особенности — цельность, четкость, определенность ценностных ориентаций и представлений о целях действий. Генетически, групповое сознание — основа идеологии больших социальных групп. Групповая идеология — это систематизированные, выраженные в научной форме основные потребности, цели и интересы данной группы. Идеология включает ценности, нормы и образцы поведения группы.

Развитие групповой идеологии идет по цепочке: от групповой психологии — через групповое сознание — к идеологии большой группы. Групповая психология свойственна всем представителям группы. Групповое сознание — только продвинутой части. Групповая идеология доступна еще меньшему числу людей, это удел элит.

Групповое сознание — порождение повседневной групповой психологии. В ее развитии выделяются три основные фазы. Во-первых, это стихийное развитие потребностей большой группы. Оно зависит от объективного положения группы в системе разделения труда. Во-вторых, противоречия между новыми потребностями и ценностными ориентациями, отражающими прошлый опыт группы, ее традиции. Это зависит от способности группы к рефлексии происходящих с ней изменений. В-третьих, поиск новых ценностей и целей, который оказывается тем успешнее, чем полнее и последовательнее развивается самостоятельная идеология данной группы, чем активнее она может себя выражать и противостоять идеологиям других групп.

3. Развитие группового сознания проходит три основных уровня. Первый уровень — «внешне-типологический». На этом уровне представители большой социальной группы идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам, фиксируют свою внешнюю схожесть. Однако обычно у них еще отсутствует осознание единства и общности своих интересов. Второй уровень — «внутренне-идентификационный». На этом уровне появляется групповое самосознание первичной локальной общности, связанное с общими условиями жизни и деятельности, а также с возникающими на этой основе общими потребностями и интересами. Третий уровень — «солидарно-действенный». На нем возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней. Продвижение по уровням зависит от ряда объективных и субъективных факторов.

4. Диалектика развития группового самосознания рассматривается в соответствии с гегелевской формулой: от «группы в себе» к «группе для себя». Положение «группы в себе» — ситуация, когда группа и ее представители, выполняя в обществе определенные функции, еще не могут осознать эту роль и свое особое положение и действовать в соответствии с ними. Социально-политически они находятся в подчиненном положении и обслуживают иную, «уходящую» большую группу.

Тогда как «группа для себя» или, по крайней мере, часть ее представителей осознают преимущества своего положения и инициируют социальные, прежде всего политические, процессы, направленные на изменение общественного устройства в соответствии с потребностями, интересами, ценностями своей группы.

В этом случае группа создает определенные институты, развивает необходимые процессы и перестраивает все социально-политическое устройство «под себя».

5. Большие социальные группы имеют свои политико-психологические особенности. К таким группам относятся буржуазия, рабочий класс, крестьянство и интеллигенция, обладающие собственным внутренним делением. Различаясь по своим потребностям и интересам, они сосуществуют в сложнейших взаимоотношениях, обычно обеспечивающих стабильное общественное развитие. Конфликты между этими группами приводят к социальным кризисам и революциям. Однако общая логика социального развития постепенно ведет к созданию таких форм контроля за политическим поведением больших групп, которые способствуют минимизации конфликтов. Главным направлением становится минимизация монополии той или иной группы на политическую власть и поиск условий социально-политического консенсуса. Перспективная роль в этих процессах принадлежит интеллигенции, претендующей на ведущую позицию в постиндустриальном, открытом информационном обществе. Особую конфликтную роль в современном обществе играют так называемые маргинальные и, особенно, люмпенизированные слои населения, представляющие опасность в качестве потенциальной базы политического радикализма.

6. Развитие социально-политической жизни формирует слой политически активных людей, который со временем становится лидирующим (правящим, руководящим) для общества. Это слой политической элиты. С точки зрения психологии, главное заключается не в постах и должностях, занимаемых людьми, причисляемыми к элите. Ее сущность — в возможности влиять на принятие политических решений, даже не занимая формальных постов, и критиковать правящий режим, не слишком рискуя при этом быть репрессированными. Это неформальный слой, обладающий таким авторитетом, который вынуждает власти считаться с его мнением, даже когда оно противоречит позициям властей. Элита — не синоним «правящего класса», в который попадают, занимая формальные позиции в бюрократической иерархии. В элиту входят на основании личных достоинств, неформальных связей и лидерских качеств. Если «правящий класс» — это иерархия «кресел», то элита — собрание имен.

Принадлежность к элите определяется не столько общественным признанием, сколько основанным на этом признании личном самоощущении входящих в нее людей. Элита — для общества — своего рода «кадровый резерв» лидеров. Представителей элиты характеризует высокий уровень политической культуры, глобальность восприятия и оценок происходящего, способность к быстрому и глубокому осмыслению происходящего, включая предвидение последствий, динамизм политического поведения, развитое чувство ответственности за происходящее. Элиты подразделяются на консолидированные и неконсолидированные, ответственные и безответственные, эгоистичные и неэгоистичные.

Контрольные вопросы

1. Что такое классовое и стратификационное деление общества?
2. Расскажите о марксистском и веберианском подходах.

3. Расскажите о цепочке групповая психология — групповое сознание — идеология большой группы.
4. Что представляет собой идеология большой группы?
5. Опишите этапы развития психологической общности большой группы.
6. Сравните между собой «внешне-типологический», «внутренне-идентификационный» и «солидарно-действенный» уровни общности.
7. Как развивается самосознание большой группы?
8. Как вы понимаете понятия «группа в себе», «группа для себя» и «группа для других»?
9. Сравните политико-психологические черты буржуазии, рабочего класса и крестьянства.
10. Расскажите о психологии современной интеллигенции.
11. Расскажите о политико-психологическом понимании элиты.
12. Каковы основные функции элиты? В чем причины ее возникновения? Каковы основные политико-психологические характеристики ее представителей?

Рекомендуемая литература

1. *Ашин Г. К.* Современные теории элиты. — М.: Прогресс, 1985.
2. *Березовский Е. В.* Политическая элита российского общества на рубеже эпох: Историко-социологическое исследование. — М.: изд-во МГУ, 1999.
3. *Вебер М.* Избранные произведения. — М.: Прогресс, 1990.
4. *Витте С. Ю.* Записка по крестьянскому делу. — СПб., 1905. — С. 109.
5. *Дилигенский Г. Г.* Рабочий на капиталистическом предприятии. Исследование по социальной психологии французского рабочего класса. — М.: Наука, 1969.
6. *Зотова О. И., Новиков В. В., Шорохова Е. В.* Особенности психологии крестьянства. — М.: Наука, 1983. — С. 52–54.
7. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. — М.: Академический проект, 2001. — Тема 7. Политическая психология больших групп. Большие социальные группы.
8. Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М.: Академический проект, 2001. — С. 229.
9. Современная западная социология. Словарь. — М.: Политиздат, 1990.
10. Социальная психология. — М.: Политиздат, 1975.
11. Социальная психология классов. Проблемы классовой психологии в современном капиталистическом обществе. — М.: Мысль, 1985.
12. *Deutch M.* Distributive justice. A Social-psychological perspestive. — New HavenYale: Univ. press, 1985.
13. *Field G. L., Higley J.* Elitism. — L.: Academic Press, 1980.
14. *Goldthorpe G., Lockwood D.* Affluence and the British Class Structure // Sociological Review. — 1963. — № 11. — P. VII.

15. *Heiseler J. H.* von. Zur Bewusstseinentwicklung der Arbeiter und Angestellten // Marxistische Blatter. — 1983. — № 5.

16. *Hochfeld J.* Studia o marksowskiej teorii spoleczenstwa. — Warszawa.: Panstwowe wydawnictwo naukowe. 1963. — S. 207–208.

17. *Prewitt K., Stone A.* The Rulling Elites. Elite Theory, Power and American Democracy. — N. Y.: The Free Press, 1973.

18. *Schumpeter J.* Capitalisme, Socialisme et Democratie. — P.: Academia, 1969.

19. *Weib J.* Max Webers Grundlegung der Soziologie. — München: UTW, 1975.

Глава 9 Большие национально-этнические группы

Краткое содержание

Основные виды национально-этнических групп. Род. Племя. Народ. Нация. Национальность. Раса. Этнос.

Национальный характер. Определение. Истоки национального характера. Формирование национального характера. Структура национального характера: национальный темперамент, национальные эмоции, национальные чувства, национальные предрассудки.

Исследования национальиого характера. Традиции «психологии народов». Этнопсихологические исследования. Современное состояние проблемы. Основные трактовки национального характера.

Национальное сознание. Определение. Обыденное национальное сознание. Структура обыденного национального сознания. Динамичность обыденного национального сознания. «Парадокс Лапьера». Распространение обыденного национального сознания. Теоретическое национальное сознание.

Национальное самосознание. Определение. Генезис национального самосознания: антитеза «мы» — «они». Национально-этнические стереотипы. Объективные и субъективные основы национального самосознания. Развитие национального самосознания.

Национально-этнические проблемы в современном мире. Сепаратизм и межнациональные конфликты. Глобализация и антиглобализм.

Нет смысла специально подчеркивать роль и значение национально-этнических групп в политике — они очевидны. Национально-этнические группы в истории человечества возникли раньше социальных. Национально-этническая общность, за исключением лишь некоторых отдельных примеров, психологически продолжает оставаться более глубинной, чем общность социальная. Мы продолжаем

оставаться свидетелями массы политических явлений, возникающих и развивающихся на национально-этнической основе. Это не только межнациональные конфликты и войны, расовые столкновения и родоплеменные проблемы в отдельных странах. Это само по себе этническое разделение, на котором продолжают базироваться не только большинство личностей или групп, но и государств в политике. Несмотря на нарастающую тенденцию глобализации жизни человечества (как бы ее ни называли идеологи разных направлений — интернационализацией или транснационализацией, речь идет об одном и том же), национально-этнические общности всегда имели и продолжают иметь огромное значение в политической жизни. Соответственно, понимание национальной психологии и ее роли имеет большое значение в политической психологии в целом.

Национально-этнические группы — это большие группы представителей одной нации или одного этноса, включающие тысячи и миллионы людей, связанных общими внешними и внутренними, психологическими чертами. Если идти от простого к сложному, это род и племя, народ и нация, раса и этнос.

Основные виды национально-этнических групп

Род. Если рассматривать вопрос в историческом контексте, то первичен всегда род — группа кровных родственников, ведущих свое происхождение по одной линии, по большей части осознающих себя потомками какого-то общего предка (реального или мифического), носящих общее родовое имя и, естественно, имеющих общие потребности и интересы, проявляющиеся в единых социально-политических действиях. Род возникает из «первобытного человеческого стада», вероятнее всего, на рубеже нижнего и верхнего палеолита. Основными характерными чертами рода были первобытный коллективизм, отсутствие частной собственности, моногамной семьи. Человек психологически был растворен в роде, он не вычленял себя из него. Его сознание было синтонным по отношению к родовой среде. Родовое общество последовательно прошло два этапа развития — эпоху материнского и эпоху отцовского рода. В материнском роду производственные отношения людей, как правило, совпадали с отношениями между кровными родственниками. В это время род был экономической и социальной ячейкой первобытного общества. Переход ко второму этапу родового строя — эпохе отцовского рода — связан с тем, что экономической ячейкой общества становится большая патриархальная семья. К этому времени относится и начало разложения родовых отношений и постепенная смена их территориальными. Живущие рядом патриархальные семьи разных родов образуют соседскую общину. Возникает малая семья как экономическая ячейка общества. Распадаясь, родовые отношения уступают место социальным.

До сих пор в ряде стран Азии и Африки роды или родовые объединения играют огромную роль в организации власти и государств. К понятию «род» примыкает понятие «клан», несущее в современной политической психологии более символическое и обобщающее значение.

Племя. Объединение двух или более родов образует племя. Это более высокая форма уже непосредственно политической организации, объединяющая некоторое

число родов и семейно-родовых кланов на общей этнической основе. В силу закона экзогамии роды не могли существовать изолированно, и с самого начала объединялись в племена. Если род не мог существовать отдельно, то племя — уже достаточно автономное объединение, обосабливающееся на основе обладания собственным языком или диалектом, собственными обычаями, характерными именами, традициями и верованиями, собственными тотемами, выражающими их чувство обособленности. Уже исторически, считал Я. Щепаньский, племя всегда имело контур внутренней формальной политической организации. В частности, любое племя имело вождя или совет вождей, собственные специализированные группы вооруженных лиц для защиты территории, с которой и было связано племя, и т. д.

Племенные отношения — часть сложнейшего для целого ряда стран национального вопроса. Особенно важен он для стран Азии и Африки, в которых родоплеменной строй сохранился как заметный компонент всей социальной организации жизни. Например, он имеет принципиальное значение для многочисленных племен Афганистана, составляющих большую и наиболее активную долю населения страны, территориально образующих целую «зону племен».

Как показали наши собственные исследования, население зоны племен — это люди со специфической психикой, до сих пор живущие по своим традиционным меркам и понятиям. Создав много веков назад специфический способ производства, выработав определенные способ и образ жизни, кочевые пуштунские племена как бы законсервировали его. По сути, уже как минимум две с половиной тысячи лет они достаточно успешно отбивают все попытки приобщить их к чему-то иному.

Не вдаваясь в подробности, отметим лишь некоторые своеобразные психологические черты населения племен. Особо подчеркнем противоречивость и непоследовательность поведения в обычной, повседневно-бытовой жизни, но одновременно и незыблемость традиций и настоящий культ предков в духовно-культурной жизни. Противоречивы и отдельные психологические черты: так, гордость и великодушие сочетаются со вспыльчивостью, обидчивостью, неуравновешенностью, подчас подозрительностью и мстительностью (у некоторых племен до сих пор сохранился обычай «кровной мести»). Готовность прийти на помощь, уверенность в своих силах — с негативным отношением к тем, кто живет по-другому (к оседлому образу жизни, например), с опасением новых чужеродных контактов, которые воспринимаются как угроза независимости племени.

Политико-психологически это и есть главное — независимость. Для этих людей психологически нет никаких государственных, административных, политических и прочих границ. Вопрос о государстве, как и о принадлежности земли кому-то, так же для них нелеп, как и вопрос, например, о том, «кому принадлежат небо, солнце и луна?». В истории человечества кочевники, как известно, так и не создали сколько-нибудь прочных государств — отдельные исключения, суперимперии Чингисхана, носили эпизодический характер.

Восприятие этих людей жестко разделено надвое: мир состоит из «своих» и «чужих». Сознание представителей племен разделено дихотомией «мы» — «они», по Б. Ф. Поршневу. «Свой» — это только тот, кто знает, уважает и соблюдает законы, традиции и порядки рода и племени. «Свой» — значит связанный

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Идолопоклонство русских. «Со стремлением русских к совершенному социальному мироустройству связана еще одна черта русского национального характера, а именно способность абсолютизировать, обожествлять что-либо или кого-либо, сотворять себе кумира, слепо верить в успех любых, самых авантюристических начинаний. Широко развитая способность русских к идолопоклонству, их склонность быстро "образовывать себе догмат и всецело ему отдаваться" питается как спецификой нашего менталитета, так и особенностями родового быта, где все отношения между неродственниками строились в форме родства, по принципу старшинства и меньшинства.

Свою лепту в формирование способности русских создать себе идолов, кумиров и неистово им поклоняться и также неистово свергать с пьедестала не оправдавшего надежды политика внесла и община, где преобладал личностный принцип, узаконивавший притязания индивида на богатство, почести, признание и т. д. В России власть всегда носила очень личный характер, а пребывание у ее кормила связано с большими почестями и привилегиями. Отсутствие действенного государственно-правового инструментария создало возможность беспредельной власти первого лица. С другой стороны, и сами лидеры были возведены народом в ранг политических богов. В силу целого ряда исторических, политических, психологических и прочих причин россияне оказались не только полностью зависимыми от политического, культурного, нравственного, интеллектуального уровня политической элиты, но весьма подвержены влиянию разного рода словесных обещаний, фантастических проектов, грандиозных планов. Популизм — весьма характерное явление для политической жизни России.

Склонность русских к идолопоклонству, созданию кумиров из политических лидеров пролонгировалась на всю политическую сферу, принципы которой стали критерием оценки науки, искусства, религии, культуры в период большевистского правления. Идол политики привел к искажению человеческого существования, политизации общества. На этой основе возникла вера во всесилие политических основ жизни, в идола революции, страстное желание установить те или иные политические формы власти, что вело к абсолютизациям, крайностям, максимализму, спрямлению многомерного мира. Идол политики порождал ложные представления, что "достаточно уничтожить существующую форму правления, устранить от власти людей, ее олицетворяющих, чтобы зло исчезло и заменилось добром". Подобные представления вели к поляризации общества, ибо добро и зло отождествлялось с левым и правым, с освободительно-революционными, прогрессивными и консервативно-реакционными направлениями. На основе такого размежевания идеи одних трактовались в лучшем случае как ложные, "бесполезные" для народа, а других — возводились в ранг непререкаемых истин, отождествлялись с всеобщими интересами и идеалами. Несогласие с последними воспринималось как покушение на счастье народа, предательство, измена и т. д.».

(Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М., 2001. — С. 208–210.)

узами родства, дружбы, хозяйства, веры. Это принципиальные основы, причем религиозная вера в общепринятом смысле стоит не на первом месте: законы рода и племени могут быть важнее религии. Они важнее всего. Религия носит более поздний, во многом привнесенный характер. Слово вождя в пуштунских афганских племенах до сих пор весомее слова муллы, как и решение джирги (совета) племени. Зная это, мулла никогда не пойдет наперекор вождю или джирге — скорее, он найдет для племени и для себя особый компромисс с Аллахом.

Естественно, что у этих людей существует свое особое отношение к политике. Внутри рода или племени никакой политики внешне вообще нет — существует иллюзия однородности, равенства и единства, «братства». Хотя племена давно уже расслоились на феодальную верхушку и трудящееся большинство, это разделение

замаскировано тем, что носит не противоречиво-классовый, а сословный, нехозяйственный характер.

«Единство» в отношениях внутри своего рода и племени противостоит хитрой «политике» в отношениях с «чужими». Политика для представителей племен — что-то сродни торговле (это даже закреплено этимологически в ряде языков). Там все можно ради достижения своей выгоды. И только если племена признают «своими» тех или иных людей, ту или иную партию или правительство, они могут изменить отношение к ним с «политического» на прямое, честное и открытое — в духе высоко чтимых и декларируемых «традиций предков» и традиционного для большинства племен «кодекса чести».

Народ. На основе рода и племени, включающего несколько родов, исторически надстраивалось особое образование, получившее название «народ». Говоря чисто этимологически, «народ» — это нечто стоящее «над родом». Отдельные этнопсихологи до сих пор считают, что «род» в своем символическом выражении представлял для своих членов некое божество, которое следовало культивировать ради собственного выживания. Соответственно, «народ» стал супер-божеством. Вот почему, не имея ни одного сколько-нибудь серьезного верифицируемого операционального определения, понятие «народ» всегда играло и до сих пор играет огромную эмоционально-публицистическую роль в политике. «Именем народа», «во имя народа», «ради блага и интересов народа» всегда совершались и продолжают совершаться все политические действия. Это только один из примеров тех не всегда осознаваемых отголосков родоплеменной или «на(д)-родной» психологии, которая явственно проявляется и в современной политике.

Нация. Объективно же, рода и племена в ходе исторического развития объединились в нации (от латинского слова *natio* — «племя, народ»). Это большие исторические общности людей, складывающиеся в ходе формирования общности, их территории, экономических связей, литературного языка, ряда особенностей культуры, характера и психики в целом. Иногда возникновение наций рассматривается как простое продолжение и усложнение родоплеменных связей. В целом ряде западных этнопсихологических и политико-психологических концепций в качестве ведущего, а иногда просто единственного признака нации до сих пор фигурирует «национальный дух» (национальное сознание, национальный характер).

В других вариантах нация рассматривается как психологическое понятие, «бессознательная психологическая общность» или же сводится к общности национального характера, сформировавшегося на основе общности судьбы, к союзу одинаково мыслящих людей. В марксистской традиции излишне абсолютизировалась социально-классовая сущность происхождения наций — так, например, отдельно выделялись даже «капиталистические» и «социалистические», а иногда еще и «революционные» и «контрреволюционные» нации. В истории хорошо известны теоретические труды и жесткие практические политические эксперименты И. В. Сталина в национальном вопросе. Как известно, он определял нацию как общность на основе «языка, территории, экономической жизни и психического склада, проявляющегося в общности культуры»[1].

---

[1] Политический словарь. — М.: Госполитизат, 1940. — С. 371.

В такой трактовке, нация почти тождественна населению той или иной страны.

Подчеркнем, что в современном мире нация, безусловно, никак не сводится к «союзу племен». Ее консолидация, разумеется, облегчается наличием этнически родственных племен. Но это не обязательное условие, поскольку в современном мире практически не существует однородных наций.

Понятие «нация» в современном научном языке близко к понятию «народность», однако его нельзя отождествлять с понятием «национальность». Нация есть более социальное (хотя ни в коем случае не исключительно социальное) и потому более широкое образование, включающее в себя разные национальности — например, на основе общности социально-политического устройства. Особенно настаивают на этом так называемые этатистские теории. Нации могут даже меняться в объеме, расширяться или уменьшаться в зависимости от изменения социально-политических устройств, однако национальности при этом остаются неизменными. Это подтверждают, например, как история США, так и крупномасштабный советский социалистический эксперимент с формированием новых исторических общностей. Есть и другие примеры. Точно так же «народность», будучи обыденным синонимом «нации», включает в себя множество разных «народов» в том «на(д)-родном» (над-родовом) смысле, о котором говорилось выше.

Раса. Это исторически сложившиеся супербольшие ареальные группы людей, связанных единством происхождения, которое выражается в общих наследственных морфологических и физиологических признаках, варьирующих лишь в очень незначительных, вполне определенных пределах. Для нашего дальнейшего рассмотрения важно подчеркнуть, что расы являются не совокупностями людей, а совокупностями популяций. Это означает отсутствие особых психологических различий, принципиально разделяющих расы, на чем иногда настаивают некоторые откровенно расистские концепции. Практически, внутри всех рас прослеживаются межнациональные или, говоря более общо, межэтнические психологические различия, однако реально и объективно в серьезной науке пока их никто не описал. Хотя в истории в отдельных случаях расовые объединения и выступали в качестве особых субъектов политического действия (например, период колонизации Азии, Африки) и продолжают иногда выступать до сих пор (периодически возникающие расовые волнения в США, например), еще не происходили масштабные политические действия, когда расы фигурировали бы как единое целое. Даже названные выше примеры зачастую можно рассматривать лишь как временные совместные действия разных наций и народностей в рамках той или иной расы.

Этнос. Последним понятием, используемым для анализа психологии больших национально-этнических групп, является этнос. Данное понятие относится к числу наиболее обобщенных. Под этносом или этнической общностью обычно подразумевают исторически возникший вид устойчивой общности людей, представленной племенем, народностью, нацией или даже группой наций и национальностей. Часто под этносом имеют в виду национально-лингвистические группы, объединенные общим ареалом проживания и обладающие общими культурно-психологическими и поведенческими чертами. Особая, самостоятельная роль этносов как отдельных целостных общностей в политической истории человечества (например, скандинавы в целом, славяне в целом, их межэтнические политические

взаимоотношения и т. п.) исследовалась в работах Л. Н. Гумилева с этногеографической, геополитической и даже этнокосмогонической точек зрения. Он считал, что в результате космических излучений, появления «озоновых дыр», солнечных пятен и т. д. те или иные этносы периодически приобретают так называемые пассионарные свойства — особенно агрессивные, экспансионистские политико-психологические черты. Это способствует возникновению империй, успеху завоевательных походов и т. д. — особенно на фоне других, миролюбивых и лишенных возможностей для сопротивления этносов. В истории разных этносов Л. Н. Гумилев выделял пассионарные и непассионарные периоды. Ярко выраженными в истории пассионариями были викинги, римляне, германцы и другие этносы на определенных этапах своего развития.

Проведенный понятийный анализ показывает: при всем многообразии и различии используемых наукой понятий все они обозначают большие национально-этнические, в широком смысле, группы разного масштаба, выступающие в качестве субъектов политики, и включают в себя психологические компоненты, проявляющиеся в политических действиях. Таким образом, большие национально-этнические группы являются особым предметом политико-психологического рассмотрения — прежде всего в рамках такого раздела, как этнопсихология и психология больших групп.

Национальный характер

Национально-этническая психология как особый политико-психологический феномен в своей основе представляет собой единство двух основных факторов: более иррационального национального характера и более рационального национального сознания. По своей структуре это двухуровневое образование. Сложная, взаимосвязанная и взаимообусловленная совокупность преимущественно эмоциональных (национальный характер) и более рациональных (национальное сознание) элементов представляет собой то, что иногда называют «психическим складом нации» — ту самую «духовно-поведенческую специфичность», которая и делает представителей одной национально-этнической группы непохожими на представителей других таких групп. Психический склад нации в целом существует как единство иррациональных и рациональных факторов. Особую, структурирующую роль в национально-этнической психологии играет национальное самосознание.

Определение. Национальный характер — это совокупность наиболее устойчивых, характерных для данной национальной общности особенностей восприятия окружающего мира и форм реакций на него. Национальный характер является, прежде всего, определенной совокупностью эмоционально-чувственных проявлений. В первую очередь, он выражается в эмоциях, чувствах и настроениях — в предсознательных, во многом иррациональных способах эмоционально-чувственного освоения мира. Во вторую очередь, он выражается в скорости и интенсивности реакций на происходящие события. Наиболее отчетливо национальный характер проявляется в национальном темпераменте — например, отличающем скандинавские народы от латиноамериканских. Зажигательность бразильских карнавалов

никогда не спутаешь с неторопливостью северной жизни: различия очевидны в темпе речи, динамике движений и жестов, всех психических проявлений.

Понятие национального характера, по своему происхождению, поначалу не было теоретико-аналитическим. Первоначально оно было, прежде всего, описательным. Впервые его стали употреблять путешественники, а вслед за ними — географы и этнографы для обозначения специфических особенностей образа жизни и поведения разных наций и народов. При этом авторы в своих описаниях часто имели в виду совершенно различные и просто несопоставимые вещи. Поэтому синтетическая, обобщенная трактовка национального характера невозможна. В этнографических описаниях это понятие носит заведомо комбинаторный и потому недостаточно целостный характер. В рамках политической психологии наиболее адекватной является аналитическая трактовка. Ее выработка требует более сложного подхода.

Истоки национального характера. В аналитическом контексте принято считать, что национальный характер — основа («платформа», «базовый уровень») национальной психологии как таковой. В истоках национального характера находятся, прежде всего, устойчивые психофизиологические и биологические особенности функционирования человеческих организмов, включая в качестве основных такие факторы, как реактивность центральной нервной системы и скорость протекания нервных процессов. В свою очередь эти факторы связаны, по своему происхождению, с физическими (прежде всего, климатическими) условиями среды обитания той или иной национально-этнической группы. Единый национальный характер является следствием, психическим отражением той общности физической территории, со всеми ее особенностями, на которой проживает данная группа. Соответственно, например, жаркий экваториальный климат порождает совершенно иные психофизиологические и биологические особенности, а вслед за ним и национальный характер, в отличие от холодного северного климата.

Одним из основоположников так называемой «географической школы» в понимании социологических и психологических особенностей развития национально-этнических групп был Ш. Л. Монтескьё. Он усомнился в теологической интерпретации исторического процесса. Согласно Монтескьё, климат, почва и состояние земной поверхности определяют «дух народа (его «психический склад») и характер общественного развития. В последствии было доказано, что, например, изрезанность морского побережья Греции стала одним из важнейших факторов того, что именно Древняя Эллада стала «колыбелью цивилизации», в том числе и в психологическом отношении. Напротив, В. О. Ключевский выводил ряд особенностей русского национального характера из однородности территории его проживания и недостаточности береговой линии.

Формирование национального характера. Разумеется, становление современных национальных характеров представляет собой результат сложного историко-психологического процесса, продолжающегося уже в течение многих веков. Проживая в неодинаковых природных условиях, с течением времени люди постепенно приспосабливались к ним, вырабатывая определенные общепринятые формы восприятия и реагирования на эти условия. Это играло явно адаптивную роль, активно способствуя совершенствованию человеческой деятельности и развитию

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Русский национальный характер и община. «Большое влияние на формирование русского национального характера оказывают социальная среда, образ взаимоотношений и система труда. В частности, издревле из общины шли импульсы в различные социальные группы и слои, обеспечивая преобладание общинных ценностей в них, "вживание" их в русский национальный характер. Среди ценностей, выработанных общиной, следует отметить такие, как справедливость, власть "мира", домовитость, владение народной мудростью, богатырская сила и др. Велика была ценность и самой общины, которая позволяла русскому народу сохраниться в качестве самостоятельного этноса при многочисленных вторжениях извне. Ради общины русский человек готов страдать, терпеть и жертвовать практически всем.

Как отмечал И. А. Сикорский, "терпение, стоическая покорность судьбе", из которой вытекает "потребность мученичества", должны быть "признаны за самые выдающиеся особенности русской души". Ю. Ф. Самарин констатировал, что общинный быт славян был основан на "свободном и сознательном отречении от своего полновластия". Добровольно передавая свою судьбу во власть общины, человек как бы обрекал себя на терпимость и покорность. Однако исторические факты свидетельствуют и о многочисленных выражениях "славянской вольницы": от казачества, кутежей, разгулов, безалаберности, "фантастического прожигания жизни" до бунтов и революций. Исторический опыт свидетельствует о том, что чем дольше терпение, смирение, кротость, безропотность, послушание, подчинение, тем жестче сопротивление, беспощаднее противоборство.

Результат всего общинного, административного и судебного устройства выливается в то, что русский человек оказывается не в состоянии понять, что он может не принадлежать чему-нибудь, может быть сам по себе. Необходимость подчиняться давлению общины, смиренно воспринимать и принимать вынесенное "всем миром" решение при достижении "предела прочности" оборачивалось разгулом, непокорностью, возникновением желания отомстить "всем за все и сразу"».

(Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М., 2001. — С. 202–203.)

общения людей. Подобные адаптивные формы восприятия и реагирования закреплялись в нормативных, социально одобряемых и принимаемых способах индивидуального и коллективного поведения, наиболее соответствующих породившим их условиям.

Формировавшиеся таким образом особенности национального характера находили выражение в первичных, наиболее глубинных формах национальной культуры, создавая своего рода социокультурные эталоны, нормативы и образцы наиболее адаптивного поведения. Так, например, писателями давно был образно подмечен, скажем, любопытный факт связи климатических условий жизни с фольклорными формами культуры. Н. В. Гоголь писал, что «народ климата пламенного оставил в своем национальном танце ту же негу, страсть и ревность» [1].

Другие климатические условия, напротив, порождали иные, противоположные черты национального характера. Так, в специальном исследовании шведского этнографа А. Дауна, проанализировавшего обширный материал, было установлено, что основной чертой шведского национального характера является чрезвычайная рациональность мышления. Шведы не склонны выставлять свои чувства напоказ, в случае конфликтов не дают воли эмоциям, стремятся к компромиссным решениям.

[1] *Гоголь Н. В.* Полн. собр. соч. – Т. 8. – Л.: Худ. лит., 1962. – С. 185.

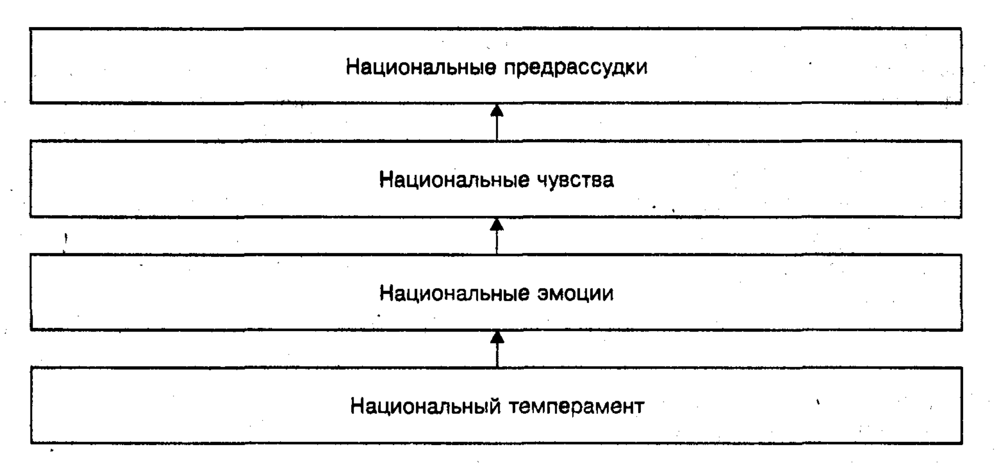


Рис. 9.1. Психологическая структура национального характера

Этим А. Даун объясняет особенности удивительно четкого функционирования шведской государственной машины, слабую религиозность населения, традиционно удачную посредническую роль Швеции в международных конфликтах и др.

С усложнением способов социальной организации жизни адаптивная роль национального характера, непосредственно связывавшего человека и его поведение с физическими условиями среды обитания, постепенно отходила на второй план. В развитых формах социальности национальный характер оставляет за собой значительно более скромную функцию — своеобразной «эмоциональной подпитки» поведения представителей национально-этнических групп. Он уже не определяет, а всего лишь как бы только чувственно расцвечивает те формы поведения, которые теперь уже носят социально и культурно детерминированный и потому неизбежно более унифицированный характер, а также придает эмоциональное разнообразие действию общих социальных факторов, их восприятию и реагированию на них. Понятно, что политик-русский или политик-азербайджанец достаточно по-разному исполняют свои, в общем-то, одинаковые социальные роли.

Закладываясь на самых ранних, досоциальных этапах развития общества, элементы национального характера всегда служили важнейшим способом стихийного, эмпирического, непосредственного отражения окружающей действительности в психике членов национально-этнической общности, формируя тем самым ее первичное, природно-психологическое единство. Сохраняясь в последующем, они подчиняются влиянию социально-политической жизни, однако проявляются в повседневной жизни в основном на обыденном уровне, в тесной связи с формами обыденного национального сознания. Правда, в определенных ситуациях, связанных с кризисами привычных форм социальности, с регрессом социально-политического поведения, с обострением национальных проблем и противоречий, с появлением ощущения «утраты привычного порядка» и ностальгии по «старым добрым временам», непосредственные проявления национального характера могут выходить на передний план.

В этих случаях, как бы вырываясь на свободу из-под гнета социальности, они непосредственно детерминируют кризисное поведение людей. Многочисленные

примеры такого рода дают процессы неудачных модификаций политических систем, в частности, распада тоталитарных унитарных государств имперского типа — например, СССР. Именно с взрывными проявлениями национального характера в истории связано абсолютное большинство случаев быстрого подъема, «всплеска» разного рода национально-освободительных движений.

Структура национального характера. В структуре национального характера обычно различают ряд элементов. Во-первых, это национальный темперамент — он бывает, например, «возбудимым» и «бурным», или, напротив, «спокойным» и «замедленным». Во-вторых, национальные эмоции. В-третьих, национальные чувства. В-четвертых, первичные национальные предрассудки. Практически это четыре уровня иррациональных эмоционально-энергетических реакций представителей общности, расположенные в иерархической последовательности, от наиболее эмоционально-импульсивного (темперамент) — к наиболее социализированному (предрассудки).

Национальный темперамент (от латинского слова *temperamentum*, что означает «надлежащее соотношение частей») в политике — признанная характеристика поведения людей со стороны динамических особенностей их психики (темпа, ритма, интенсивности отдельных психических процессов и состояний). В структуре внешних проявлений темперамента выделяются три главных компонента: общая активность людей, ее двигательные проявления и внешняя эмоциональность поведения. Национальный темперамент отражает доминирующие психофизиологические и биологические особенности функционирования нервной системы представителей этнической общности. Теснее всего темперамент связан с климатическими и иными физическими условиями среды обитания.

Национальные эмоции — обычно преобладающие среди представителей национально-этнической группы состояния какого-то одного, достаточно определенного тонуса, как, например, «национальной восторженности» или, допустим, «национального скептицизма». Известна, например, пресловутая «восторженность итальянцев» или, напротив, «британская невозмутимость». Эмоции базируются на темпераменте и связаны с общеэнергетическим тонусом жизнедеятельности.

Национальные чувства — более сложное образование, представляющее собой социально опосредованные первичные эмоции, получившие, так сказать, культурно-символическое оформление. Обычно принято говорить о таких чувствах, как «национальная гордость», скажем, «великороссов». Во времена британской колонизации Индостана много говорили о «национальной уничижительности» индусов по отношению к колонизаторам, и т. д.

Национальные предрассудки — обычно закрепившиеся в эмоциональной сфере и получившие чувственную окраску социокультурные мифологемы, касающиеся «роли», «предназначения» или «исторической миссии» нации или народа. Эти мифологемы могут касаться взаимоотношений национально-этнической группы с нациями-соседями. С одной стороны, это «комплекс нацменьшинства». С другой стороны, это «национально-патерналисткий комплекс», обычно проявляющийся в виде так называемого имперского синдрома или синдрома великодержавности (иногда именуемого «синдромом Большого брата»). Национальные предрассудки представляют собой высший, наиболее социализированный, но

все-таки также иррациональный компонент структуры национального характера. Разновидностью национально-этнических предрассудков являются соответствующие стереотипы реагирования на происходящие события, типа, например, «национального консерватизма», «национальной покорности» или, напротив, «национального бунтарства» и «национальной самоуверенности».

Исследования национального характера

Как уже говорилось, предпринимавшиеся в науке попытки систематизировать и типологизировать варианты национального характера не дали сколько-нибудь надежных результатов. Это произошло, прежде всего, потому, что используемые понятия носили оценочно-метафорический характер и не поддавались ни точной научной квалификации, ни, тем более, необходимой операционализации. Иногда бывало просто непонятно, о чем идет речь.

Традиции «психологии народов». Тем не менее, проблемы национального характера давно являются предметом разносторонних научных исследований. Первые серьезные попытки были предприняты в рамках уже упоминавшейся школы «психологии народов»: основные идеи сводили «главную силу истории» к «народному духу» или «духу целого». Этот «дух» выражал себя в искусстве, религии, языках, мифах, обычаях и т. д. — в целом, в «характере народа».

В дальнейшем философы отстаивали субстанциональное существование некой «надындивидуальной души», подчиненной «надындивидуальной целостности», каковой является народ (нация). Считалось, что индивидуальный характер человека есть продукт этого целого, звено в некой духовно-психологической связи целого и части. Предполагалось, что представители одной нации имеют черты специфической природы, которая накладывает отпечаток как на физические, так и духовные характеристики ее представителей. Считалось, что воздействия «телесных влияний» на душу вызывают появление общих социально-психологических качеств у разных представителей одной нации, вследствие чего все они обладают примерно одним и тем же «народным духом» и национальным характером.

Однако природа национального характера объявлялась метафизичной, а понимание ее — затруднительным. Утверждалось, что можно лишь описывать те или иные его проявления, обнаруживаемые в продуктах надындивидуальной деятельности. Несмотря на такие философские посылки, за последние 100–150 лет психологи предпринимали достаточно ценные попытки комплексного междисциплинарного изучения проблем, связанных с национальным характером и его влиянием на жизнь общества. Тем не менее, постепенно их вытеснили общие позитивистские тенденции экспериментального, а не описательного подхода в развитии науки. Поскольку было очевидно, что феномены типа национального характера и национальной психологии, в целом, «экспериментально» исследовать невозможно, вся данная проблематика отошла в науке на задний план.

Этнопсихологические исследования. В середине XX века представители американской этнопсихологической школы (А. Кардинер, Р. Ф. Бенедикт, М. Мид, Р. Мертон, Р. Линтон и др.) строили свои концепции национального характера на общих психологических основаниях. В частности, они постулировали существование

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Прикладной смысл исследований национального характера. «Исследования национального характера разных народов проводились с целью более эффективного политического и пропагандистского воздействия на них. Для этого требовалось понять истоки психологического склада представителей разных народов...

Первые исследования такого рода проводились американцами в конце Второй мировой войны. Их объектом были "враги" — немцы и японцы. Культурантропологи ставили своей задачей доказать зависимость между распространением фашизма и психологическими особенностями национального характера немцев, в частности их авторитаризмом. В тот же период была создана комиссия по "денацификации" Германии. В ее состав входили известные английские и американские психологи и психиатры. Комиссия должна была дать рекомендации по подбору возможных кандидатур для будущего немецкого руководства. Рекомендации основывались на культурантропологической трактовке политической социализации немцев, которая носила сильный отпечаток психоаналитических влияний.

В последующем теоретики "национального характера" явно под влиянием политической конъюнктуры первых лет "холодной войны" переориентировались на исследование русского характера. Известность в эти годы получили книги Н. Лейтеса, Дж. Горера, Г. Дикса, посвященные интерпретации советской политики, "феномена большевизма", который они трактовали как закономерное порождение русского национального характера. Все эти работы отличались грубым антисоветизмом. Так же как и в работах предыдущего периода о психологии немцев и японцев, эти психологические зарисовки русского характера проникнуты враждебностью. Они были написаны с целью идеологической и политической борьбы с советским строем, а отнюдь не из академического интереса. Так, по заказу ВВС США Н. Лейтес написал книгу о методах советского руководства, в которой он претендовал на открытие общих законов политического мышления коммунистов. В конце корейской войны эту книгу раздавали американским дипломатам, чтобы научить их, как следует обращаться с коммунистами. Американских военных во Вьетнаме также инструктировали "эксперты" по проблеме национального характера. Все это не могло не дискредитировать культурантропологов в глазах прогрессивной общественности».

(*Шестопал Е. Б.* Личность и политика. — М., 1988. — С. 31–32.)

у разных национально-этнических групп специфических национальных характеров, проявляющихся в стойких психологических чертах отдельной личности и отражающихся на «культурном поведении». Это позволяло сторонникам данной школы строить модели «средней», «типовой личности» той или иной национально-этнической группы. В каждой нации выделялось понятие «базисной личности», в котором соединялись общие для представителей нации черты личности и черты общенациональной культуры. В формировании качеств национального характера приоритет отдавался влиянию культурных и политических институтов, а также семьи в процессе воспитания ребенка. Подчеркивалось и обратное влияние «базисной личности» на социальные институты. Многочисленные кросс-культурные исследования показали влияние национального характера на особенности политических институтов и процессов, а также позволили выявить различающиеся черты национального характера у представителей масс и политической элиты.

Было установлено, в частности, что главной трудностью в понимании чужого национального характера является этноцентризм — склонность воспринимать и оценивать жизненные явления и черты иной культуры, а также другие национально-этнические группы сквозь призму традиций и ценностей своей группы. Сам

термин «этноцентризм» был введен еще раньше, в 1906 году Дж. Самнером, который полагал, что существуют резкие различия между отношениями людей внутри национально-этнической группы (товарищество и солидарность) и межгрупповыми отношениями (подозрительность и вражда). Впоследствии было установлено, что этноцентризм выполняет сложные функции. С одной стороны, он консолидирует свою национально-этническую группу. Однако он же порождает некомпетентность представителей этой группы в иной национально-культурной среде, ее непонимание. Так возникает феномен акультурации и трудности адаптации людей к новой среде. Как правило, этноцентризм резко усиливает влияние стереотипов, предрассудков и «эмоциональных шор» собственного национального характера.

В начале 1950-х годов этнопсихологическая школа изучения национального характера подверглась, как и ранее школа «психологии народов», суровой критике, и ее авторитет серьезно упал. Один из наиболее серьезных упреков заключался в отстаивании слишком жестких связей и зависимостей между элементарными национальными привычками, передаваемыми в процессе индивидуального воспитания, и последующими способами социально-политического поведения. Так, например, наиболее спорный вывод заключался в том, что национально-культурная традиция туго пеленать младенцев ведет к усилению тоталитаризма в тех обществах, где это принято. Дж. Горер, М. Мид и многие другие утверждали, в частности, это на примере изучения русской и китайской национальных культур. Таким образом, он трактовал феномен «русского большевизма» как закономерное порождение русского национального характера, основным свойством которого является безропотное подчинение властям, что создает непреодолимый барьер между психологией русской массы и русской элиты. Дж. Горер полагал, что «покорный» национальный характер формирует вполне определенный способ пеленания — в отличие от более демократических национальных культур, в которых младенцу предоставляется большая свобода для движений руками и ногами. И это же, по его мнению, формирует более свободолюбивый, «демократический» национальный характер.

Близкие в некотором отношении выводы, между прочим, делал М. Макклюен, изучая «графическую» (албанскую) и «телевизионную» (канадскую) культуры 1960-х годов. По его данным, именно жесткое научение регламентированному, привычному, слева направо, письму и чтению формирует авторитарную личность и склонность к тоталитарным режимам. В отличие от письменной культуры, восприятие хаотичных точек на телеэкране, порождающих разнообразные образы, воспитывает демократическую личность. Отталкиваясь от того факта, что до четверти взрослых американцев функционально неграмотны (то есть крайне мало читают и могут лишь поставить свою подпись, но неспособны к эпистолярным произведениям), следовал вывод о необязательности письменной культуры для развития демократии. Правда, это противоречило другим исследованиям, в которых утверждалось, что базовое условие демократии — грамотность. Ведь демократия основана на законах, а чтобы их знать, надо хотя бы уметь читать.

Современное состояние проблемы. В настоящее время невозможно выделить какое-либо одно целостное направление изучения национального характера. Его исследования проводятся в разных контекстах и с разных концептуально-

теоретических позиций. Их различия подчас связаны с идейно-политическими ориентациями ученых, что превращает исследования в аргументы социально-политических споров. Сложность научного анализа проблем национального характера всегда была связана с тем, что практически любые эмпирические данные и теоретические построения могли быть использованы теми или иными националистическими или даже расистскими направлениями в политике. В этом проявляются достаточно типичные ограничения политико-психологического исследования: понятие национального характера со временем стало своеобразной ловушкой для ученых. До сих пор, не жалея сил, одни авторы стараются отыскать заданные, чуть ли непосредственно индивидуально наследуемые черты национального характера, разделяющие человечество на жестко фиксированные и противопоставленные друг другу национально-этнические группы.

С не меньшей энергией другие настаивают, что понятие «национальный характер» было и остается фикцией, беспочвенной гипотезой, лишенной реальной объяснительной силы, сугубо идеологической и потому ненаучной категорией, принципиально неверифицируемой и потому пригодной только для «спекулятивных умозаключений». Избегающие крайностей исследователи считают, что понятие национального характера имеет научную ценность, хотя и ограниченную в силу названных причин и методических трудностей в эмпирическом изучении национального характера. Тем не менее, неоспоримой реальностью остаются взрывные проявления национального характера (особенно в случаях межнациональных конфликтов), с которыми постоянно по сей день сталкивается реальная политика.

Основные трактовки национального характера. В настоящее время невозможно выделить одно целостное направление изучения национального характера. Его исследования осуществляются в разных контекстах. Классификация бытующих трактовок национального характера включает шесть основных вариантов.

1. Национальный характер как проявление определенных психологических черт, характерных для представителей данной нации и только для них.
2. Национальный характер как «модальная личность» — как относительная частота проявлений среди представителей нации личностей определенного типа.
3. Национальный характер как «основная структура личности», определенный образец личности, доминирующий в культуре нации.
4. Национальный характер как система позиций, ценностей и убеждений, разделяемых значительной частью нации.
5. Национальный характер как результат анализа психологических аспектов культуры, рассматриваемых в определенном, особом смысле.
6. Национальный характер как интеллект, выраженный в продуктах культуры.

Национальное сознание

Определение. Национальное сознание — в целом, совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, эстетических, философских, религиозных и других взглядов, характеризующих содержание, уровень и особенности

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Счастье по-русски. По данным международного социологического опроса, проведенного в конце 2000 года под эгидой информационного агентства «Рейтер», современные россияне принадлежат к группе самых «счастливых» наций на основании самоощущения большинства опрошенных. Это явно не означает, что россияне живут лучше всех, — просто, видимо, они научились черпать радость из чего-то такого, что развитым народам и странам просто недоступно. Дело в том, что, по данным этого опроса, «счастливее» россиян — только жители Кении, Северной Кореи и еще пары малоизвестных государств. Для сравнения: прагматичные немцы заняли в этом опросе лишь 24-е место. А традиционно жизнерадостные французы — только 15-е.

Парадокс заключается в том, что современные россияне счастливы... беспричинно.

Конкретный анализ не выявляет каких-то определенных «факторов счастья» в российском менталитете. Так, по данным ВЦИОМ, 24% населения не понимают, нравится им или не нравится заниматься сексом. Две трети населения удовлетворения от секса не получают. У 20% секс вообще не вызывает никаких чувств. Хуже дело обстоит только у венгров: радости от секса вообще не ощущает каждый третий житель страны. Самыми сексуально удовлетворенными считают себя итальянцы, китайцы и украинцы (более 50% населения). Что касается реноме французской любви, то слава о ее масштабах далека от реальности, по оценкам самих французов.

Другой важный компонент бытия, работу, россияне продолжают воспринимать по старинной пословице: «работа не волк, в лес не убежит». Работа делает счастливыми лишь 2% россиян. То есть, как это устоялось в России веками, работа и счастье — вещи несовместимые. Зато большое трудовое счастье хорошо знакомо американцам и традиционно трудолюбивым немцам. Интересно, что американцы больше всех других народов испытывают счастье от «своих навыков обращения с техникой». Наши люди переживают счастье по этому поводу в 6 раз реже.

В семейной жизни россияне считают себя самыми несчастными на свете. Австрийцы и американцы в этом отношении почти в шесть раз счастливее россиян. Однако проблема измены для россиян стоит очень жестко. Рассмотрим такой известный в мире способ совмещения «приятного с полезным», как «служебный роман» (секс на работе). В Рос- ▶

духовного развития национально-этнической группы. Национальное сознание значительно более рационально по сравнению с национальным характером, хотя до конца оно рационализируется только в теоретических формах. Выступает в качестве «рациональной надстройки» над национальным характером, в виде «верхнего этажа» психического склада нации. Включает в себя отношение группы к различным ценностям общества, отражает процесс ее исторического развития, былые достижения и ставящиеся в будущем задачи. Ядром национального сознания является национальное самосознание. В число основных элементов национального сознания обычно включаются осознанное отношение нации к ее материальным и духовным ценностям; способности к творчеству ради их умножения; осознание необходимости сплочения для осуществления национальных интересов и успешных взаимоотношений с другими национально-этническими группами.

Как и любая форма общественно-политического сознания, национальное сознание представляет собой сложное, взаимосвязанное и взаимообусловливающее единство двух главных составляющих: обыденного и теоретического сознания.

Обыденное национальное сознание, тесно соединенное с национальным характером, представляет собой бытовую, повседневную национально-этническую

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

сии с этим вопросом все ясно: «не спи, где работаешь». И большинство населения следует такому житейскому правилу. В отличие от нас, по данным британских социологов, 82% английских женщин охотно крутят романы со своими коллегами, а остальные хотя и не занимаются этим, но были бы не прочь при случае. 89% из числа опрошенных абсолютно уверены: активный флирт на работе полезен для здоровья и личной безопасности. Многие женщины считают офис неплохим местом для любовных утех: 28% опрошенных регулярно занимаются сексом на работе, и две трети из них не жалеют об этом. Помимо офисов, англичанки охотно «любят» в раздевалках (16%), в кабинете начальника (12%), в том числе на его столе (10%), а также в лифте (9%), на автостоянке (5%) или даже в посудном шкафу (4%).

В России нет счастья от ощущения уверенности в себе. Лишь 36% населения считают себя самоуверенными. Для сравнения: в ФРГ — 74%, в Италии — 71%. При этом даже уверенные в себе россияне связывают эту уверенность не с работой или с семьей, а только с тем, как хорошо они выглядят. Каждая вторая женщина и каждый четвертый мужчина в России обращают особое внимание на свой внешний вид. Однако далеко не всем удается выглядеть так, как хочется. Некоторым утешением может служить то, что в последние несколько лет россияне стали чаще пользоваться услугами парикмахерских и салонов красоты.

Компенсация отсутствия того, чего им хочется, осуществляется гражданами в достаточно агрессивных формах. Так, не менее трети населения регулярно, в качестве обиходной, используют ненормативную лексику. 47% опрошенных прибегают к этой лексике иногда, и лишь 19% ее никогда не употребляют. Причем почти в 40% случаев мы «просто отводим душу», иначе говоря, снимаем стресс. Обычно это сопровождается у мужчин принятием алкоголя или просмотром телепередач.

В целом, получается, что современные россияне счастливы просто от того, что живут на свете. В целом, это очень эмоциональный и очень верующий (причем совершенно безотносительно к религии) народ. Хорошие люди: больше половины населения озабочено положением дел в космосе и судьбой бездомных животных. И совсем не думают о себе...

(По: *Романова М., Северин А.* Оглоушенные счастьем. — Московский комсомолец. — 2001. — 5 января.)

психологию. Другими словами, это — эмпирический уровень национального сознания как результат стихийного, эмпирического отражения действительности в повседневном сознании широких национальных масс. В отличие от него, теоретическое сознание — образование более высокого уровня. Это идеология нации, представляющая собой рационально-идеологический уровень национального сознания, являющаяся результатом отбора, систематизации и обобщения обыденных представлений, настроений, потребностей и волевых устремлений группы.

Обыденное национальное сознание — многослойное и противоречивое, инерционно-консервативное и, вместе с тем, как бы «плывущее», постоянно видоизменяющееся образование. Это особого рода исторический синтез природно-биологического и социального опыта многих поколений, хотя бы в силу тесной связи и производности от национального характера. Одновременно, оно отражает насущное, актуальное конкретное социально-политическое бытие большинства представителей нации и является продуктом длительного исторического развития.

Структура обыденного национального сознания задана тремя слоями. Во-первых, составными частями внутренней структуры обыденного национального сознания выступают повседневные потребности, интересы, система ценностей и установок,

которые отражают определенный этап развития данной общности и имеют не столько исторические, сколько конкретные, сегодняшние истоки своего происхождения.

Во-вторых, важными элементами структуры обыденного национального сознания являются построенные на основе определенной системы ценностей стереотипные представления, простейшие нормы и элементарные образцы поведения. Здесь же — обычаи и традиции, имеющие как исторические, так и социальные корни.

В-третьих, существенный слой в структуре обыденного национального сознания образуют эмоциональные элементы и детерминированные ими формы выражения в образах, звуках, красках. Их совокупность составляет то национально-особенное в повседневной жизни, что обычно связано с национальным характером и исходит из него, хотя проявляется уже в национальном сознании. Как уже говорилось, в целом, связь обыденного национального сознания с национальным характером достаточно сильна.

Обыденное, наиболее элементарное, «первичное» национальное сознание обнаруживается в виде осознания людьми своей принадлежности к определенной национально-этнической группе. Национально-этнические чувства, взгляды, привычки, нормы и шаблоны поведения отражают приверженность к национальным ценностям на бытовом уровне. Они вызваны, главным образом, общностью территории, языка, культуры, традиций, обычаев народа — в целом, общностью условий повседневной жизни. При всей стабильности данных факторов и, соответственно, инерционности порожденных ими компонентов массового обыденного национального сознания, ему свойственна определенная динамика, связанная с пластичностью психики человека и вариативностью способов ее реагирования на окружающую действительность.

Динамичность обыденного национального сознания представляет собой серьезную проблему — ведь именно она определяет его потенциальную «взрывчатость». Наиболее подвижными, динамичными элементами обыденного национального сознания являются потребности. Практически любые перемены в системе социальных и политических отношений ведут к изменениям в системе потребностей, порождают новые потребности, соответствующие изменившимся условиям, модифицируют старые, а также видоизменяют способы реализации старых потребностей, меняя их характер. Новые или изменившиеся старые потребности могут вступать в противоречия с иными, менее подвижными элементами обыденного национального сознания — например, со старыми стереотипными представлениями, обычаями и традициями.

В результате могут возникать внутренние противоречия и психические конфликты, проявляющиеся в изменениях эмоционально-чувственной сферы, которые наиболее заметно выражаются в динамике массовых настроений. Настроения как проявление степени удовлетворенности потребностей людей являются самым подвижным компонентом обыденного национального сознания. Этот динамизм усиливается недостаточной осознанностью настроений, что ослабляет сознательный контроль над ними, хотя содержание и формы политического выражения настроений могут в отдельных ситуациях контролироваться. В целом, эмоционально-настроенческая сфера существенно влияет на ситуативно-динамичные

проявления обыденного национального сознания, оказывая сильное воздействие на весь комплекс национального сознания.

Наиболее стабильными и консервативными компонентами обыденного национального сознания, гарантирующими его устойчивость, считаются обычаи и традиции — нормативные требования к поведению, передающиеся из поколения в поколение, базирующиеся на наиболее глубинных установках и системе ценностей прошлых поколений, на социально-политической памяти национально-этнической группы. Отличаясь особой устойчивостью и живучестью, национальные обычаи и традиции выполняют функцию регуляторов и стабилизаторов поведения новых поколений. Именно в этом смысле надо понимать известную фразу о том, что традиции всех мертвых поколений тяготеют как кошмар над умами живых, становясь часто непреодолимым барьером для необходимых социально-политических инноваций.

Однако все непросто. С одной стороны, влияние обычаев и традиций связано с тем, что именно они представляются в глазах большинства людей порождением и отражением неких «естественно-исторических» условий жизни данной общности — апробированных веками, и потому незыблемых. С другой стороны, под «вековой» и «общенациональной» окраской они выражают системы ценностей, связанные обычно с достаточно определенными историческими периодами и господствовавшими в них социально-политическими силами. Это делает их как бы «священными» для людей, тяготеющих именно к данной системе ценностей.

Наиболее весомую роль обычаи и традиции, как и предрассудки, о которых говорилось выше, играют в жизни национальных меньшинств, сравнительно небольших локальных национально-этнических образований. Сохранение и культивирование собственных обычаев и традиций является для них необходимой защитной реакцией самосохранения, залогом национально-культурной идентичности и условием выживания своей национальной общности за счет дополнительной мобилизации внутренних, прежде всего, психологических ресурсов, при недостаточности ресурсов внешних. Гиперкомпенсаторное внимание к национальным обычаям и традициям, к их строгому соблюдению часто оказывается естественной реакцией протеста против политики ассимиляции, обычно реально угрожающей малой нации со стороны более крупных наций-соседей, и, одновременно, формой национального самоутверждения. В этом случае обычаи и традиции, как компоненты обыденного национального сознания, выступают как средства передачи социально-политического опыта нации и являются инструментом объединения, интеграции национально-этнической общности, средством пробуждения национального самосознания.

«Парадокс Лапьера». Более подвижными компонентами, обеспечивающими не только стабильность и инерционность, но и адаптацию обыденного национального сознания, являются эмоционально окрашенные установки и национально-этнические стереотипы. Закрепившееся в поколениях и воспринятые человеком с детства враждебное отношение к той или иной «чужой» группе и соответствующее представление о ее представителях могут сохраняться чрезвычайно долго, подчас в скрытой, латентной форме. Причем часто это происходит даже вопреки очевидным фактам жизни и сознательно принятой человеком идеологической

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Историко-психологический анализ В. О. Ключевского. Этюд № 1. «Народные приметы великоросса своенравны, как своенравна отразившаяся в них природа Великороссии. Она часто смеется над самыми осторожными расчетами великоросса; своенравие климата и почвы обманывает самые скромные его ожидания, и, привыкнув к этим обманам, расчетливый великоросс любит подчас, очертя голову, выбрать самое что ни на есть безнадежное и нерасчетливое решение, противопоставляя капризу природы каприз собственной отваги. Эта наклонность дразнить счастье, играть в удачу и есть великорусский *авось*».

Сравните с тем, что во всем мире называется «русской рулеткой» или «русскими горками». Сравните с тем самым, введенным в российский фольклор XX века А. Райкиным, словечком «авоська». И вы согласитесь, что Ключевский прав по крайней мере в своем выводе. Наклонность «дразнить счастье» и «играть в удачу», безусловно, является одной из весьма заметных черт национальной психологии.

Этюд № 2. «В одном уверен великоросс — что надобно дорожить ясным летним рабочим днем, что природа отпускает ему мало удобного времени для земледельческого труда и что короткое великорусское лето умеет еще укорачиваться безвременным нежданным ненастьем. Это заставляет великорусского крестьянина спешить, усиленно работать, чтобы сделать много в короткое время и вовремя убраться с поля, а затем оставаться без дела осень и зиму. Так великоросс приучался к чрезмерному кратковременному напряжению своих сил, привыкал работать скоро, лихорадочно и споро, а потом отдыхать в продолжение вынужденного осеннего и зимнего безделья. Ни один народ в Европе не способен к такому напряжению труда на короткое время, какое может развить великоросс; но и нигде в Европе, кажется, не найдем такой непривычки к ровному, умеренному и размеренному, постоянному труду, как в той же Великороссии».

Сравните с поговоркой: «Русский мужик долго запрягает, да быстро едет». Сравните с часто использовавшимися в России так называемыми «мобилизационными» моделями «догоняющего развития». И вы согласитесь, что Ключевский вновь прав по крайней мере в своем выводе. Способность к краткосрочному напряжению всех сил и неспособность к труду размеренному, рационально спланированному, экономичному, безусловно, также является одной из заметных черт национальной психологии.

Этюд № 3. «Невозможность рассчитать наперед, заранее сообразить план действий и прямо идти к намеченной цели заметно отразилась на складе ума великоросса, на ▶

конструкции (скажем, интернационализма). Но тогда возникает известный в психологии парадокс: установки и стереотипы национально-этнической враждебности не всегда проявляются в реальном поведении.

В известных опытах американского социального психолога Ж. Лапьера по изучению социальных установок владельцев гостиниц опрашивали по почте, как они отнесутся к появлению у себя представителей ряда национальностей (например, китайцев). Большинство отвечало резко отрицательно, заявляя, что не намерены обслуживать китайцев. Спустя время в эти гостиницы приезжали сами исследователи, среди которых были и китайцы. Опыт показал, что эти посетители не испытывали ни малейшей дискриминации при проживании и обслуживании. Так был выявлен знаменитый «парадокс Лапьера», был сделан вывод о том, что «знаемые», как бы «выученные» установки и стереотипы не всегда совпадают с реальным поведением, мотивированным, скажем, вероятными доходами от дополнительных клиентов.

Однако, даже не проявляясь в бытовом поведении, связанном с получением реальной прибыли, такие стереотипы и установки действуют на сознание, часто

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

манере его мышления. Житейские неровности и случайности приучали его больше обсуждать пройденный путь, чем заглядывать вперед. В борьбе с нежданными метелями и оттепелями, с непредвиденными августовскими морозами и январской слякотью он стал больше осмотрителен, чем предусмотрителен, выучился больше замечать следствия, чем ставить цели, воспитал в себе умение подводить итоги насчет искусства составлять сметы. Это умение и есть то, что мы называем *задним умом*. Поговорка "русский человек задним умом крепок" вполне принадлежит великороссу. Но задний ум не то же, что *задняя мысль*. Своей привычкой колебаться и лавировать между неровностями пути и случайностями жизни великоросс часто производит впечатление непрямоты, неискренности. Великоросс часто думает надвое, и это кажется двоедушием. Он всегда идет к прямой цели, хотя часто и недостаточно обдуманной, но идет, оглядываясь по сторонам, и потому походка его кажется уклончивой и колеблющейся. Ведь *лбом стены не прошибешь*, и *только вороны прямо летают*, говорят великорусские пословицы. Природа и судьба вели великоросса так, что приучили его выходить на прямую дорогу окольными путями. Великоросс мыслит и действует так, как ходит. Кажется, что можно придумать кривее и извилистее великорусского проселка? Точно змея проползла. А попробуйте пройти прямее: только проплутаете и выйдете на ту же извилистую тропу».

Сравните с поговорками «левой рукой чесать правое ухо» и «бабушка надвое сказала». Сравните даже не проселки, а кривые улицы российских городов с геометрически выверенными улицами большинства городов европейских и единственного построенного на европейский лад российского города, С.-Петербурга. Классический пример — римская Помпея, в которой через улицу просматривался весь город, а сходились улицы исключительно под прямым углом, при единственным исключении — кривой была специально выстроена улица, на которой находился публичный дом (чтобы жена не видела, куда свернул ее муж). И вы вновь согласитесь, что Ключевский прав. Склонность к ретроспективной рефлексии, способность к остро критичному анализу и самоанализу прошлого (вплоть до самобичевания, самоуничижения и «самоедства») при одновременной неспособности к планированию будущего, подчас до отрицания самой возможности его предвидения и прогнозирования, также относится к одной из заметных черт национальной психологии. Это заметная особенность национального способа мышления.

(По: *Ключевский В. О.* Сочинения. — Т. 1. — М., 1987. — С. 315–317.)

проявляясь в политическом, в частности, электоральном поведении — при голосовании. В политическом поведении их действие значительно более выражено потому, что нет реального контакта с живым человеком — представителем данной национально-этнической группы. Как правило, обыденное сознание как раз и голосует за стереотип, имидж, а не за человека.

Распространение обыденного национального сознания облегчается его большой заразительностью. Как правило, влияние обыденного национального сознания связано с так называемой «бытовой убедительностью» его аргументов. Их распространение основано на действии ряда психологических механизмов. К ним относятся массовое внушение, феномены группового давления и конформизма (склонности отдельного индивида подчиняться влиянию группы), психологического переноса собственных индивидуальных проблем на проблемы общности, а также свойственной человеку потребности в идентификации себя с большой группой.

В условиях компактной, достаточно гомогенной в этническом отношении среды, особенно среди инородного окружения, обыденное национальное сознание может гипертрофироваться, развиваясь по законам взаимной психологической

стимуляции лиц, обладающих этим сознанием. Тогда оно ведет к развитию бытового национализма, проявляющегося, например, в типичных национально-дискриминирующих шутках и анекдотах. Механизмы распространения обыденного национального сознания выполняют две связанные между собой, хотя, одновременно, в чем-то и противоположные задачи. С одной стороны, они решают задачу объединения, консолидации представителей одной национально-этнической группы. С другой стороны, они выполняют задачу разъединения и противопоставления членов разных общностей.

В этом отношении обыденное национальное сознание является основной психологической почвой для возникновения и развития национальных и этнических конфликтов на повседневном уровне. В нем культивируются связанные с национальным характером национальная вражда и ненависть, национально-этнические предрассудки и негативно окрашенные стереотипы, национальная и расовая нетерпимость, и т. п. Начинаясь на бытовом уровне, эти явления могут порождать не только локальные, прежде всего психологические проблемы, но и переходить на более серьезный, социально-политический уровень, становясь достоянием теоретического национального сознания.

Теоретическое национальное сознание представляет собой кристаллизованное, обычно научно оформленное, четко социально и политически ориентированное обобщение избранных элементов обыденного национального сознания, осуществляемое с определенных социально-политических позиций. Это идеология национально-этнической группы, обычно включающая в себя обобщенно-положительную самооценку прошедшей истории, сегодняшнего положения и совокупности целей развития нации, программы их достижения на уровне всей общности и основных составляющих ее отрядов, а также уже кристаллизованные нормы, ценности и образцы поведения, обязательные для каждого индивида — лояльного представителя данной национально-этнической общности.

В центре такой идеологической конструкции часто может находиться идея исключительности собственной национально-этнической группы, и тогда вся конструкция неизбежно будет приобретать националистический и этноцентрический характер, вплоть до самых апологетических версий национализма и расизма. Однако неправомерно сводить к подобным вариантам все многообразие возможностей теоретического осознания нацией своей истории, сегодняшних проблем и перспектив развития. Упрощенная трактовка теоретического национального сознания, по сути дела сводившая его к национализму и национал-шовинизму, была особенно свойственна догматизированному отечественному обществознанию периода становления и расцвета российского унитарного тоталитарного государства имперского типа — как при царизме, так и при социализме.

Теоретическое национальное сознание, основанное на максимальном внимании к идее собственной нации, может исходить и из реалистического понимания взаимозависимости наций и народов в сегодняшнем едином, противоречивом, но взаимосвязанном мире. Подобная идеологическая конструкция приобретает уже принципиально иное, интернациональное звучание. Ключевые вопросы, позволяющие квалифицировать и типологизировать варианты теоретического национального сознания, сводятся к допустимости или недопустимости компромисса,

консенсуса в реализации потребностей и интересов разных национально-этнических групп, а также в выборе путей и методов разрешения почти неизбежных в реальной политической жизни противоречий. Главный вопрос звучит достаточно грубо: за чей счет жить (удовлетворять потребности) нации? Если за счет чужой национально-этнической группы — это национализм. Если за свой собственный счет, причем признавая при этом права других на наличие и удовлетворение их потребностей, — это интернационализм.

Практически, ответы на данный вопрос отражают степень выраженности этноцентризма в теоретическом национальном сознании. Они определяют меру либо ориентированности этого сознания на свою исключительность и стремление к ее утверждению любой ценой, либо же на поиск и нахождение баланса интересов. В последнем случае такой баланс создается на готовности, не поступаясь собственными интересами, находить зону сосуществования с чужими интересами на общечеловеческой основе. В этом аспекте теоретическое национально-этническое сознание смыкается с национальным самосознанием.

Национальное самосознание

Определение. Национальное самосознание — это совокупность взглядов и оценок, мнений и отношений, выражающих содержание, уровень и особенности представлений членов национально-этнической общности о своей истории, современном состоянии и перспективах своего развития, а также о месте среди других аналогичных общностей и характере взаимоотношений с ними. Включает рациональные (осознание своей принадлежности к нации) и, в меньшей степени, эмоциональные (подчас неосознаваемое сопереживание своего единства с другими представителями национально-этнической группы) компоненты.

Национальное самосознание — ядро национального сознания и всего психического склада нации. Оно выступает в качестве стержневой системы оценочных отношений и рационально-ценностных представлений, необходимых для самоопределения человека в духовной и социально-политической жизни. В отличие от национального сознания, отражающего обобщенные представления национально-этнической группы, национальное самосознание является более индивидуализированным понятием, выражающим, прежде всего, степень усвоения тех или иных компонентов общенационального сознания индивидами — представителями национальной общности.

Генезис национального самосознания: антитеза «мы» — «они». Развитие национального самосознания представляет собой длительный исторический процесс, многоуровневый и весьма неравномерный по ходу своего совершенствования. Первоначально, в историческом плане, появление зачатков национального самосознания происходило на обыденном этнопсихологическом уровне. Оно было связано с действием одного из базовых социально-психологических механизмов развития человеческого сознания в целом — с формированием и укоренением в психике представителей общности антитезы «мы» — «они». Осознание себя как члена некой группы, целостности («мы») как раз и строится через противопоставление представителям иной группы — неким «они». По сути, это особый вариант

социального сравнения, в результате которого группа «мы» обособляется от группы «они».

Основу антитезы «мы» — «они» обычно составляют один или несколько наиболее ярко выраженных внешних признаков, характерных для «них» в отличие от «нас». Это может быть физический облик (иная внешность, черты лица и т. п.) или социокультурные признаки (иной язык, обычаи, традиции и т. п.). Могут быть религиозные верования (иные идолы, тотемы, боги, религия) или социально-экономический уклад (иной способ общественного производства и способ жизни, кочевой или оседлый, земледельческий или скотоводческий и т. п.). Такими признаками могут становиться политическое устройство (иные способы устройства власти и управления) или идеологическая доктрина (иные системы ценностей) и т. д. Фиксация одного или нескольких непривычных и потому удивляющих, бросающихся в глаза признаков сопровождается их наделением негативной оценкой. «Они» всегда «плохие» по определению, поскольку отличаются от «нас», по тому же определению, безусловно «хороших». Свойственные «им» качества обычно оцениваются аналогично. Их внешность, обычаи, традиции, способ жизни и т. д., как правило, «неправильные». В отношении языка они «немые», т. е. это «не мы», «немцы» — поскольку не говорят по-нашему. В отношении богов и религии они — «неверные», в отличие от «нас», всегда либо «правоверных», либо «православных». «Им» приписываются все возможные негативные, «нам» же — всевозможные позитивные качества. На этом всегда базировалось и до сих пор держится национальное самосознание. Эти механизмы функционируют практически во всех националистических и расистских идейно-политических концепциях.

В действии антитезы «мы» и «они» проявляется влияние естественного психологического механизма, посредством которого человек осознает свою национально-этническую (первоначально, родовую, клановую и племенную), а затем и иные, уже сугубо социальные принадлежности. С ее помощью он идентифицирует себя со своей группой, разделяя ее ценности и отождествляя себя со всем положительным, «эталонным», свойственным именно его группе. Противопоставление собственной общности иным группам всегда способствовало фиксации и активному закреплению своих этнических отличий, их осмыслению и созданию на этой основе самых разных (от экономических — к духовным, идеологическим и политическим) способов укрепления своей общности. Причем противостоять можно не только национально-этническим, но и иным социальным группам.

На политическом уровне существует масса таких примеров. Рассмотрим менее известные, но не менее типичные. Так, свой переворот в Аргентине в 1944 году Х. Перон осуществил, опираясь на лозунг «национальной революции», обещая построить общество справедливости, противостоять как американскому империализму, так и международному большевизму. Он говорил об особом «обществе вертикальных профсоюзов», подчиненных национальному, а не классовому принципу, и достиг победы.

Национально-этнические стереотипы. На бытовом психологическом уровне решению задач консолидации способствует еще один выработанный исторически, но сохранивший свое действие до сих пор механизм национально-этнических стереотипов. Как уже демонстрировалось выше, такие стереотипы — это эмоциональные,

ЭТО ИНТЕРЕСНО

О национальных стереотипах. «Пфуль был одним из тех безнадежно, неизменно, до мученичества самоуверенных людей, которыми только бывают немцы, и именно потому, что только немцы бывают самоуверенными на основании отвлеченной идеи — науки, то есть мнимого знания совершенной истины. Француз бывает самоуверен потому, что он почитает себя лично, как умом, так и телом, непреодолимо-обворожительным как для мужчин, так и для женщин. Англичанин самоуверен на том основании, что он есть гражданин благоустроеннейшего в мире государства, и потому, как англичанин, знает всегда, что ему делать нужно, и знает, что все, что он делает как англичанин, несомненно хорошо. Итальянец самоуверен именно потому, что он взволнован и забывает легко и себя и других. Русский самоуверен именно потому, что он ничего не знает и знать не хочет, потому что не верит, чтобы можно было вполне знать что-нибудь. Немец самоуверен хуже всех, и тверже всех, и противнее всех, потому что он воображает, что знает истину, науку, которую он сам себе выдумал, но которая для него есть абсолютная истина».

(*Толстой Л. Н.* Собр. соч. — Т. 6. — М., 1980. — С. 52–53.)

часто лубочно яркие, но внутренне абстрактно обобщенные, содержательно выхолощенные и упрощенные, сугубо плоскостные (хотя и претендующие на всеобъемлемость и абсолютизацию) оценочные образы «типичных представителей» иных национально-этнических групп. Они складываются на основе одностороннего, субъективного, подчас разового впечатления и излишне эмоционального восприятия членов иной этнической группы за счет абсолютизации одного или нескольких поведенческих качеств (например, черт характера или психологических качеств), напрямую, механически связываемых с какими-то внешними признаками, контрастными по сравнению с чертами собственной нации.

Классический пример такого рода — до сих пор господствующий в сознании китайского населения стереотип европейца-«долгоносика». Сравним два ракурса восточной физиогномики: «Тонкий нос означает, что обладатель оного склонен к пустой драчливости и злости, так как у собак нос такой же в точности». И наоборот: «При наличии носа широкого и мясистого в человеке искать должно наивность и ласковость, ибо такой же нрав у теленка, а как известно, телята широконосы» [1].

С данными стереотипами сходен по механизму возникновения известный славянский стереотип: «те, у кого нос крючком, все жулики». Понятно, что имеются в виду все «инородцы», от евреев до лиц «кавказской национальности».

Выпячивание отдельных и игнорирование всех прочих качеств и признаков иной национально-этнической группы ведет к искажению реальности и препятствует процессам объективного познания. Однако объективное познание для национального самосознания совершенно не обязательно. Более того, стереотипы вполне заменяют собой объективное знание. В специальных экспериментах социальные психологи давно доказали: люди, зараженные обилием стереотипов, легко судят не просто о неведомых им, но и вообще о не существующих на свете вещах. Когда таких людей попросили оценить большой список представителей разных наций и народов, они с необыкновенной легкостью высказали свое крайне негативное отношение не только к реально существующим, но к таким специально

[1] Цит. по: *Семенов Ю. С.* Дипломатический агент. — М.: Изд-во восточной литературы, 1959. — С. 167.

вымышленным исследователями нациям, как, например, «пиринейцы», «иберийцы» и т. д.

Стереотипы выполняют совсем иные функции, прежде всего решая задачи сплочения общности против негативно представляемых других наций (стереотипные представления о своей нации всегда позитивны). К аналогичным по действию механизмам относится уже упоминавшийся этноцентризм. Не случайно, например, в древности были очень распространены представления о своей национально-этнической общности как о «центре всей вселенной», окруженном многочисленными и неприятными во всех отношениях «варварами». Это было свойственно практически всем — от римлян до китайцев. В таких представлениях и виден синтез феноменов этноцентризма и стереотипизации, обычно очень характерный для национально-этнической психологии.

Объективные и субъективные основы национального самосознания. Разумеется, основополагающей стратегической детерминантой развития национального самосознания в историческом плане были, помимо и на фоне действия этнопсихологических факторов, еще и реальные материальные, исторически обусловленные потребности развития общностей. Это было связано с формированием экономических общностей людей, относящихся к одним национальным группам, и определялось, прежде всего, общностью территории их проживания, на которой с течением времени формировалось единое рыночное экономическое пространство.

Именно экономическая общность, усиливавшая психологическую общность «мы», еще больше консолидировала разделенные феодальными и племенными границами национально-этнические общности в единые нации, и вела их уже к более рациональному осознанию себя как единого целого. Катализаторами, стимулирующими и ускоряющими развитие национального самосознания, обычно служили такие факторы, как реальная или потенциальная внешняя агрессия, опасность порабощения, колонизация и прочие ситуации, несущие в себе угрозу ассимиляции, культурного или полного физического уничтожения национальных общностей. В подобных условиях формирование национального самосознания резко ускорялось, и вполне могло временно опережать становление экономических общностей и наций как таковых. Так, например, национально-освободительная борьба против колониализма привела к становлению развитых форм национального самосознания значительно раньше ликвидации феодально-племенного образа жизни и соответствующей ему патриархально-племенной психологии в ряде стран Азии и Африки в XX веке.

Очевидное противостояние своей национально-этнической группы иным общностям способствует ускорению осознания и перевода в рациональный план, в разряд узко трактуемого национального самосознания, всех эмоционально-чувственных основ национальной психологии. Это подразумевает не только появление осознанного национального самоопределения, но и осознание своей принадлежности к общности, единства интересов и целей и необходимости совместной борьбы за их осуществление. Пробуждается целая гамма осознанных национальных чувств, появляется особого рода «национальное самочувствие». Оно включает ощущение сопричастности к судьбе своей общности, любовь к исторической национальной родине (подчас независимо от места реального рождения и проживания

человека), преданность своему народу, уважение его национальных особенностей и национальной культуры. Сюда же относятся такие чувства, как желание «припасть к могилам предков», своеобразная ностальгия, сочетающаяся с национальной гордостью или чувством тревоги за судьбу своего народа, готовность к жертвам во имя нации и т. п.

На основе этого комплекса возникает эмоционально окрашенное, но уже вполне осознанное и целеустремленное в поведенческом плане состояние психики, соответствующее определенному настрою человека и выражающееся, например, в волевом устремлении к борьбе за независимость своего народа, его свободу и суверенитет. Многочисленные примеры политического поведения такого типа, обусловленные данным настроем, широко известны из истории национально-освободительных движений и осуществлявшихся ими антиколониальных революций. Импульсивность, динамичность и заразительность данных компонентов национального самосознания могут делать такие явления массовыми в определенные периоды исторического развития. Достаточно вспомнить 60-е годы XX века, когда за короткий срок прошла целая полоса национально-освободительных революций в бывших европейских колониях в Африке и Азии.

Это подтвердилось и массовым стремлением населения ряда республик СССР к достижению реального суверенитета в ходе радикальных реформ социально-политической системы общества и национально-государственного устройства (конец 1980-х — начало 1990-х годов). Широта, динамика и интенсивность распространения подобных явлений и их политические последствия связаны с особенностями национального характера, уровнем национальной культуры, а также с политико-психологической историей общности. Под «историей» здесь обычно понимается степень предшествующей социально-политической дискриминации национального сознания данной общности и тот уровень развития национального самосознания, который уже был ею когда-то достигнут (включая, например, прежнее наличие собственной государственности, к восстановлению которой устремились советские республики Прибалтики и Закавказья).

Развитие национального самосознания отличается не прямолинейным, а скорее волнообразным, синусоидальным характером. Его подъемы и спады определяются как уже названными факторами, так и форматом национально-этнической группы. Известно: чем меньше общность, тем более обостренно переживаются в ней проблемы национального самосознания, и тем более вероятны его резкие всплески. Наоборот, чем больше такая общность, тем увереннее чувствуют себя ее представители, тем меньше озабоченности данными проблемами, и тем менее вероятно их внезапное обострение. Представители большой нации, как правило, не нуждаются в постоянном подтверждении и самоутверждении их национального самосознания. Связанные с ним вопросы давно решены на соответствующей государственно-политической основе. Поэтому для их сознания естественной является озабоченность более широким кругом наднациональных или интернациональных проблем.

Развитие национального самосознания в политическом плане может играть двоякую роль. С одной стороны, это может быть безусловно прогрессивный процесс, ведущий к качественно новому уровню развития национально-этнической

общности. Однако позитивное развитие возможно лишь при условии, что национальное самосознание не пойдет по пути собственной абсолютизации и не станет особого рода сверхценностью, не закроет для представителей общности иных возможностей развития сознания, не ограничит его осознанием национально-этнической идентичности. В противном случае, с другой стороны, развитие национального самосознания может обернуться противоположностью. Тогда неизбежна его деградация, редукция ценностно-смысловых структур сознания к низшим уровням, отрицание ценностей, принадлежащих общностям более высокого порядка — например, общечеловеческих. В подобных случаях сознание ограничивается узкими рамками клановых, феодально-племенных, националистических или расистских идейно-политических взглядов.

Национально-этнические проблемы в современном мире

Сепаратизм и межнациональные конфликты. XX век стал веком обострения межнациональных проблем. С политико-психологической точки зрения в большинстве случаев обострение национально-этнических проблем в современном мире связано с ослаблением связей более высокого порядка, объединяющих людей в наднациональные группы. Простой пример: стоило ослабнуть интернациональным государственным связям в экс-СССР к концу 1980-х годов, как начался подъем национального самосознания и, соответственно, последовал всплеск национальных движений. Вначале они требовали обособления в культурной сфере (возрождение национальных языков, восстановление обучения на национальных языках, создание национальных средств массовой информации и т. п.), затем перешли к открытым требованиям политической независимости и государственного суверенитета. Закончилось все это образованием самостоятельных государств и крушением интернационального государства, которое пыталось выстроиться на наднациональной, социально-классовой основе. Затем подобный путь начали повторять национальные республики в составе Российской Федерации, воспользовавшись предложением первого президента России Б. Ельцина: «берите суверенитета столько, сколько сможете переварить». Возник особый статус Татарстана, затем Башкортостана, а вслед за этим и феномен Чечни.

С политико-психологической точки зрения все было абсолютно понятно. Всем людям свойственна глубинная внутренняя потребность отождествлять себя с большой группой. Как писал когда-то поэт В. Маяковский: «Страшно человеку, когда один. Плохо одному, один — не воин...» Групповые «обручи», связывающие людей в группы, находятся не только снаружи, но и внутри сознания. Можно убрать границы, пограничников и колючую проволоку. Но если надэтнические связи сильны, то российский, например, народ никуда не разбежится из пределов привычного проживания. И наоборот, немецкий народ, который стремился к объединению, невозможно было удержать с помощью внешних препятствий — он смел берлинскую стену ради восстановления национальных связей. По мере ослабления психологических связей, удерживающих людей в одних больших группах (например, социальных), усиливаются связи, объединяющие их в другие группы —

возможно, даже низшего, как бы «пройденного» в истории этапа. Например, это могут быть связи национальные или даже родовые — в случае распада наций, например, при больших политических катаклизмах, войнах и т. п. Та же Чечня, в которой не успело восстановиться национальное сознание и, соответственно, не сложилось национальное государство, вернулась к родоплеменной («тейповой») форме организации жизни.

Национально-этнические проблемы в ряде других стран обостряются в силу того, что отдельные этнические общности никак не могут «встроиться» в общенациональное государственное устройство. В этом — политико-психологические корни сепаратизма басков в Испании или католиков в Северной Ирландии. Внешние причины могут быть различными — социально-экономическими или религиозными, тогда как внутренние, психологические причины и механизмы одинаковы.

Одновременно с гиперразвитием национального самосознания, вплоть до уклона в национализм в отдельных случаях и, соответственно, с регрессом политического поведения к низшим, досоциальным, национально-этническим механизмам и общностям, в современном мире все-таки превалируют другие тенденции. В большинстве идет рост интегративных межнациональных процессов. Они могут проявляться и называться по-разному. Лидеры советского социалистического эксперимента несколько десятков лет говорили об образовании «новой исторической общности» в виде «советского народа». И это не было ложью — такая общность реально формировалась. Вследствие сильного социального и идеологического давления национально-этническая психология постепенно просто вытеснялась из исторической памяти. Правда, времени на советский эксперимент не хватило — стоило ослабнуть экономике, как общность оказалась неустойчивой и быстро рассыпалась. Но пример «новой исторической общности» остался. Причем он — не единственный в истории. Американцы за двести лет сконструировали практически то же самое — новую историческую общность «американский народ», хотя и на совершенно иной, как выяснилось, более устойчивой основе. Канадцы периодически балансируют на грани то укрепления единства своей многонациональной общности, то ее распада по национально-языковому принципу. В мире достаточно примеров и первого, и второго, и третьего, промежуточного типа.

Глобализация и антиглобализм. Экс-СССР, как и любому большому государству имперского типа, объективно было свойственно стремление к геополитической экспансии. Это оправдывалось идеологией интернационализма, но служило поводом для упреков в «экспорте революций». США, как большому государству, свойственно то же самое стремление к той же самой экспансии. Только оправдывается оно несколько иной идеологией — ценностями транснациональных финансовых связей и интересами транснациональных корпораций. Это также вызывает упреки, но уже в стремлении к роли «мирового жандарма».

Таковы два примера с диаметрально противоположной идеологией, с противоположными геополитическими интересами противостоявших больших социальных групп. Однако за всеми внешними различиями стоит абсолютно одинаковая политико-психологическая сущность, которая выражается в трех основных положениях.

Во-первых, людям свойственно объединяться в группы для того, чтобы чувствовать себя увереннее и защищеннее.

Во-вторых, группы, состоящие из этих людей, стремятся стать супергруппами — в общем, для того же самого.

В-третьих, стремясь к объединению, вольно или невольно люди преодолевают ограничения национально-этнической психологии, постепенно формируя феномен глобальных, надэтнических отношений.

По сути, это — психологическая стороны феномена глобализации человечества. Интернациональное единство (скажем, пролетариата) или транснациональные интересы (допустим, промышленных корпораций) — две стороны одной социально-политической медали. Психологически же это вообще одно и то же. Хотя для осознания этого большинством человечества еще должно пройти немалое историческое время.

Вот почему в начале XXI века в ряде стран мира проходит серия вандалистских акций «неоглобалистов» — «борцов против глобализации», этих «новых пролетариев» и «новых националистов» третьего тысячелетия, бунтующих против охватывающей и «порабощающей» теперь уже весь мир глобальной финансово-экономической «паутины». Вот почему периодически вспыхивают внутринациональные и межнациональные конфликты. Потому что человеческая психика достаточно инерционна. Потому что прежние сохраняющиеся в ней групповые связи никогда и никуда не исчезают. Они только переходят на низшие этажи, становясь, например, менее осознанными, более автоматизированными и потому менее заметными. Родовая психология в нашем поведении никуда не исчезла, она сохраняется в обычном семейном поведении. Племенная психология живет в земляческих связях. Национальная психология сохраняется в эмигрантских диаспорах. Вся наша жизнь состоит из подобных примеров.

Главный политико-психологический вопрос в данном случае прост: если эти связи все равно существуют в нашей психике, то как сохранить их в бесконфликтном состоянии? Вот только простого ответа на этот вопрос не существует.

Причины существования и периодического обострения межнациональных конфликтов известны. Противоречия потребностей и интересов разных общностей могут доводиться идеологами до раскола группового сознания. Тогда конфликты становятся неизбежными. Простейший политико-психологический путь к выходу из них обычно прокладывают психологически грамотно организованные переговоры, позволяющие либо совместить конфликтующие потребности и интересы, либо найти более широкие потребности и интересы, реализация которых удовлетворила бы противоборствующие стороны на более высоком уровне. Более сложный выход — организация психологически грамотной системы социально-политических акций, позволяющих одной из сторон либо совсем выйти из конфликта, либо найти такой компромисс, который позволяет «сохранить лицо» (в виде сохранения основных потребностей и интересов), но не допускает взаимного истребления. В практике XX века эти вопросы объединены уже в политологическую проблематику «национального примирения» и «межнационального согласия». К ряду затронутых проблем мы еще вернемся в конце книги — при разговоре о возможностях практического применения политикой психологии.

Выводы в виде конспекта

1. Национально-этнические общности — большие группы представителей одной нации или одного этноса, включающие тысячи и миллионы людей, связанных общими внешними и внутренними, психологическими чертами. Исторически, это род и племя, народ и нация, раса и этнос. Национально-этническая психология формируется как следствие объективной принадлежности людей к этим группам. Это результат влияния сложной совокупности физических, климатических, биологических и других факторов, отличающих условия жизни и деятельности национально-этнической группы. Национально-этническая психология представляет единство двух основных факторов: более иррационального национального характера и более рационального национального сознания. По структуре, это сложное двухуровневое образование. В совокупности, иррациональный и рациональный уровни формируют психический склад нации в целом.

2. Национальный характер — совокупность устойчивых, характерных для общности особенностей восприятия окружающего мира, отношения к нему и форм реакций на этот мир. Национальный характер представляет собой особую целостность. Это определенная, специфическая для национально-этнической группы, достаточно устойчивая совокупность многих эмоционально-чувственных характеристик. Он проявляется, в первую очередь, в общем энергетическом тонусе и настрое представителей группы, в темпераменте, эмоциях и чувствах людей — в предсознательных формах и механизмах иррационального освоения мира, а также в скорости, интенсивности и знаке реакций на происходящие события.

Корни национального характера — устойчивые психофизиологические и биологические особенности функционирования человеческих организмов в тех или иных условиях, определяющие общую реактивность центральной нервной системы и скорость протекания нервных процессов. Эти особенности тесно связаны с физическими (прежде всего, климатическими и территориальными) условиями среды обитания национально-этнической группы. Общие черты национального характера — это следствие, психическое отражение общности условий жизни на определенной территории, на которой протекает жизнедеятельность группы. В структуре национального характера отдельно выделяются национальный темперамент, национальные эмоции, национальные чувства и национальные предрассудки. Темперамент порождает эмоции. Эмоции, социализируясь, выражаются в чувствах и отношениях. Чувства и отношения формируют предрассудки.

3. Исследования национального характера разнообразны и часто несопоставимы между собой. Сторонники «психологии народов» XIX века метафизически постулировали первичность «народного духа». Этнопсихологические и кросскультурные труды XX века — особенности социализации. Современные подходы носят комплексный характер.

4. Национальное сознание — совокупность социальных, политических, экономических, нравственных, эстетических, философских, религиозных и множества иных взглядов, характеризующих содержание, уровень и особенности духовного развития группы. Национальное сознание значительно более рационально по сравнению с национальным характером, хотя до конца рационализируется только

в теоретических формах. Национальное сознание выступает в качестве «рациональной надстройки» над национальным характером; это «верхний этаж» психического склада нации, он включает в себя отношение конкретной национально-этнической группы к ценностям общества, в котором она функционирует. Национальное сознание отражает процесс исторического развития общности. В число базовых элементов национального сознания входят: 1) осознанное отношение к национальным ценностям; 2) способность к их умножению; 3) осознание необходимости сплочения общности ради реализации национальных интересов.

Национальное сознание существует в двух формах — обыденного и теоретического сознания. Обыденное национальное сознание — низший уровень национального сознания. Это многослойное и противоречивое, инерционно-консервативное и, одновременно, динамичное, постоянно изменяющееся образование. Генетически оно представляет собой синтез природно-биологического и социального опыта многих поколений — продукт социализации национального характера. Структурно оно включает три уровня. Во-первых, повседневные потребности и интересы, бытовые ценности и установки. Во-вторых, стереотипные представления, простейшие нормы и элементарные образцы поведения, нравы и обычаи, регулирующие текущую жизнь. В-третьих, эмоционально окрашенные элементы социокультурной жизни (обряды, верования, фольклор) и формы художественного выражения национального сознания в образах, звуках, красках. Динамичность обыденного национального сознания обеспечена постоянно меняющимися потребностями и связанными с ними настроениями. Устойчивость связана с установками и национально-этническими стереотипами, обычаями и традициями. Распространенность национального обыденного сознания определяется заразительностью и «бытовой убедительностью» его аргументов. К основным психологическим механизмам распространения относятся: массовое внушение; механизмы группового давления и конформизма, а также переноса индивидуальных проблем на проблемы общности; варианты реализации потребности людей в идентификации себя с большой группой.

Теоретическое национальное сознание — это кристаллизованное, научно оформленное, социально и политически ориентированное обобщение избранных элементов обыденного национального сознания. Это идеология национально-этнической группы.

4. Национальное самосознание — совокупность взглядов, оценок, мнений и отношений, выражающих содержание, уровень и особенности представлений членов национально-этнической группы о своей истории, современном состоянии и перспективах, а также о месте среди других общностей. Национальное самосознание включает рациональные и, в меньшей степени, эмоциональные компоненты. Является ядром национального сознания, стержнем оценочных отношений и рационально-ценностного самоопределения. Генезис национального самосознания связан с формированием и укоренением в психике антитезы «мы» и «они». Осознание себя как члена группы, целостности («мы») строится через противопоставление иной группе, неким «они». Основу антитезы «мы» — «они» обычно составляют один или несколько ярко выраженных внешних признаков, характерных для «них» в отличие от «нас». «Им» приписываются все возможные негативные, «нам» — позитивные качества.

5. В политико-психологическом развитии человечества прослеживаются две противоположные тенденции. С одной стороны, это более яркое и потому заметное, хотя менее массовое, обострение национально-этнических проблем. С другой стороны, скрытое, незаметное, но массовое движение к глобализации. В истоках национально-этнических конфликтов лежит ослабление прежних социальных связей, приводящее к реанимации «спрятанных» в психике механизмов сплочения более глубинных общностей. Так, распад классовых государств Восточной Европы в 1990-е годы вызвал всплески национального самосознания. Со временем это компенсируется ростом интернациональных (транснациональных) связей и появлением новых наднациональных общностей.

Контрольные вопросы

1. Какие виды национально-этнических общностей вы знаете?
2. Что такое психический склад нации и что его образует?
3. Дайте определение национального характера.
4. Расскажите о структуре национального характера и его генезисе.
5. Какие подходы к изучению национального характера вы знаете?
6. Расскажите об этнопсихологических исследованиях национального характера.
7. Дайте определение национального сознания.
8. Сравните между собой обыденное и теоретическое национальное сознание.
9. Что такое национальное самосознание?
10. Расскажите об антитезе «мы» — «они» в развитии национального самосознания.
11. Что вы можете сказать о психологических причинах и механизмах обострения межнациональных конфликтов?
12. Порассуждайте о психологии глобализации и антиглобализма.

Рекомендуемая литература

1. *Бороноев А. О., Павленко В. Н.* Этническая психология. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 1994.

2. Введение в этническую психологию / Под ред. Ю. П. Платонова. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995.

3. *Ключевский В. О.* Сочинения. — Т. 1. — М.: Мысль, 1987. — С. 315–317.

4. *Лебедева Н. М.* Введение в этническую и кросс-культурную психологию. — М.: Изд-во МГУ, 1998.

5. *Нефедова Н. К.* Проблемы национальной психологии. — М.: ИОН, 1988.

6. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики: Хрестоматия по политической психологии. — М.: Академический проект, 1991. Тема 8. Политическая психология больших групп. Большие национально-этнические группы.

7. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2002.

8. Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М.: Академический проект, 2001.

8. *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. — М.: Наука, 1979.

9. *Романова М., Северин А.* Оглоушенные счастьем. — Московский комсомолец. — 2001. — 5 января.

10. Социальная психология. — М.: Политиздат, 1975.

11. *Стефаненко Т.* Этнопсихология. — М.: Академический проект, 1999.

12. *Шестопал Е. Б.* Личность и политика. — М.: Мысль, 1988. — С. 31–32.

13. *Толстой Л. Н.* Собр. соч. — Т. 6. — М.: Худ. лит., 1980. — С. 52–53.

14. *Deutsch K. W.* Tides among nations. — N. Y. Norton, 1979.

15. *Horer G., Rickman J.* The People of Great Russia. — L.: The Free Press, 1949.

16. *Mead M., Metraux R.* Aspects of the present. — N. Y.: Norton, 1980.

17. *Matsumoto D.* Culture and psychology. — Pacific Grove (Cal.) etc.: Brooks / Cole Publishing Comp., 1996.

18. *Pye L.* Politics, Personality and Nation-Building. — New Haven: Univ. press, 1962.

Часть 4

Массы в политике

В отличие от групп, больших и малых, всегда так или иначе организованных и структурированных (в том числе политически), массы — это принципиально неорганизованные и неструктурированные субъекты политики. Действительно, в любой малой группе есть лидер и ведомые. В большой социальной группе есть партия, политическое движение или, по крайней мере, профессиональный или корпоративный союз. В национально-этнической группе также есть организующие и возглавляющие элементы, ведущие за собой остальных членов группы. Масса же представляет собой нечто принципиально иное. Это неструктурированная общность людей, склонных к одинаковому, чаще всего стихийному, поведению.

Понимание масс как субъекта политики требует, во-первых, рассмотреть психологию масс. Во-вторых, необходимо понять специфику массовых настроений в политике и других связанных с настроениями иррациональных аспектов психики. В-третьих, на основе этого выявить основные формы стихийного поведения, чаще всего проявляющиеся в политике. В-четвертых, рассмотреть психологию массовых коммуникационных процессов, определяющих массовое восприятие политики и реакции на нее.

Глава 10 Психология масс

Краткое содержание

Теории «массы». Появление понятия. Многозначность трактовок. Массы или классы?

Теории «массового общества». Общая характеристика. Истоки. Недооценка психологии.

Массовое сознание. Определение. Содержание массового сознания. Структура: эмоционально-действенный и рациональный уровни. Сознание и действие. Основные свойства и характеристики массового сознания. Формирование массового сознания. Типологии массового сознания. Общественное мнение. История изучения массового сознания. Современные подходы.

Массы. Определение. Основные виды масс: толпа, «собранная публика», «несобранная публика». Основные характеристики массы. Возможности воздействия на массу.

Человек в массе. Утрата индивидуальности. Избавление от ответственности. Двойственность влияния массы.

Лидеры массы. «Апостол». «Случайный фанатик». «Дегенерат-аутсайдер». «Диктатор». Массы и элита.

Роль масс в политике обычно становится заметной, когда оказывается страшной. Она проявляется тогда, когда рушатся групповые связи и межгрупповые границы, когда общество деструктурируется, переживая период своеобразного «социотрясения». Такое происходит в периоды крупных, мировых войн, социальных революций, политических переворотов, крупномасштабных социальных реформ.

Приведем одно образное сравнение. В каждом приличном магазине есть касса. В каждом кассовом аппарате есть выдвижной ящик для денег. В каждом таком ящике — небольшие ячейки для монет или купюр разного достоинства. Кассовый ящик специально разделен перегородками на ячейки для организации денежной массы, которая функционирует в процессе купли-продажи. Стоит сломать перегородки, монеты или купюры перемешаются и процесс торговли серьезно осложнится.

Аналогичную функцию выполняют психологические «перегородки», возникающие в сознании людей в связи с их принадлежностью к тем или иным социальным группам. Образно говоря, в организованном, структурированном обществе и головах людей существуют «кассовые ящики». Каждый знает свою «ячейку» и редко может перелезть через «перегородку». Однако стоит случиться какому-то крупному социально-политическому потрясению, как границы между ячейками рушатся. Тогда люди образуют неструктурированную массу, их психика и социально-политическое поведение приобретают дезорганизованный характер, а общество переживает кризис.

Рассматривая примеры такого рода, Г. Лебон писал: «В морали, в религии, в политике нет уже признанных авторитетов... правительства, вместо того чтобы руководить общественным мнением, вынуждены считаться с ним и подчиняться непрестанным его колебаниям». В свою очередь, в подобных ситуациях массовое сознание «знает крайние чувства или глубокое равнодушие. Оно страшно женственно и, как всякая женщина, отличается полной неспособностью владеть своими рефлекторными движениями. Оно беспрерывно колеблется по воле всех веяний внешних обстоятельств»[1].

В периоды всплесков психологии масс политические институты становятся напрямую зависимыми от определяемых этой психологией политических процессов.

Теории «массы»

Появление понятия. Термин «массы» в обществознании впервые появляется в контексте аристократической критики социальных перемен в XVII–XIX веках. Англичанин Э. Берк и француз Ж. де Местр первыми назвали пугавшую тогдашних аристократов силу «толпой» или «массой». Л. Г. Бональд выступал против разрушения средневековых социальных групп и корпораций, что превращало, на его взгляд, общество в «массу изолированных индивидов». Поначалу это были образные, описательные и оценочные, идеологические и публицистические выражения, однако со временем они превратились в научные понятия.

Первым теоретиком масс в конце XIX века стал Г. Лебон. Главной моделью для него была толпа, которая рассматривалась как психологический феномен, возникающий при непосредственном взаимодействии индивидов независимо от их социального положения, национальности, профессии, даже случайности повода, вызвавшего образование данной толпы. В толпе образуется социально-психологическое («духовное») единство массы — «душа толпы». Она проникается общими чувствами, взаимовнушение способствует значительному росту энергетики, в толпе глушится, исчезает сознательная личность.

Однако модель массы исключительно в виде толпы давно не является общепризнанной. В современной науке толпа рассматривается лишь как один из видов массы. Причем в целом ряде концепций подчеркивается, что эта модель находится в противоречии с новыми эмпирически фиксируемыми тенденциями — ростом атомизации, некоммуникабельности, отчуждения между людьми. Со временем

[1] *Лебон Г.* Психология социализма. — СПб., 1908. — С. 81, 82.

моделью массы стала не толпа, а, скорее, публика — суетящегося активиста-участника беснующейся толпы сменил комфортно устроившийся в кресле зритель. Уже Г. Тард требовал «перестать смешивать толпу и публику». В первой, считал он, люди физически сплочены, а во второй рассеяны, первая «гораздо более нетерпима», вторая более пассивна. Поэтому Г. Тард и настаивал на замене понятия «толпы» — «публикой».

Позднее Р. Парк исследовал различия между массой как толпой, условием образования которой является непосредственное взаимодействие индивидов, и публикой, у которой такое взаимодействие может вообще отсутствовать. Г. Блумер считал главными характеристиками массы как аудитории анонимность и изолированность ее членов, слабое взаимодействие между ними, случайность их социального происхождения и положения, отсутствие организованности. К понятию «толпы одиноких» или, говоря образнее, к «одинокой толпе» пришел Д. Рисмен. Он рассматривал человеческие массы в системе современного ему западного общества и сделал вывод: люди чувствуют себя отчужденными от него, от других людей, отношения между ними все чаще проявляются в форме недоверия и враждебности.

Многозначность трактовок. Во второй половине XX века в западной науке окончательно укрепилась неоднозначность в трактовке понятия «массы». По оценке Д. Белла, сложилось как минимум пять различных концептуальных интерпретаций «массы». В одних случаях под массой понималось «недифференцированное множество» совершенно гетерогенной аудитории средств массовой информации в противовес иным, более гомогенным сегментам общества (Г. Блумер). В других случаях — «суждение некомпетентных», низкое качество современной цивилизации, являющееся результатом ослабления руководящих позиций просвещенной элиты (Х. Ортега-и-Гассет). В третьих — «механизированное общество», в котором человек является придатком машины, дегуманизированным элементом «суммы социальных технологий» (Ф. Юнгер). В четвертых, «бюрократическое общество», отличающееся четко регламентированной организацией, в которой решения принимаются исключительно на высших этажах иерархии (Г. Зиммель, М. Вебер, К. Маннгейм). В-пятых, общество, характеризующееся отсутствием различий, однообразием, бесцельностью, отчуждением, недостатком интеграции (Э. Ледерер, Х. Арендт).

По более поздним оценкам, число трактовок расширилось до семи, хотя отдельные из них все равно пересекаются с типологией Д. Белла. В расширенной типологии массы трактуются:

1) как толпа (традиции Г. Лебона),
2) как публика (последователи Г. Тарда),
3) как гетерогенная аудитория, противостоящая классам и относительно гомогенным группам (Э. Ледерер и М. Арендт, например, считали массы продуктом дестратификации общества, своего рода «антиклассом»),
4) как «агрегат людей, в котором не различаются группы или индивидуумы» (У. Корнхаузер),
5) как уровень некомпетентности, как «снижение цивилизации» (Х. Ортега-и-Гассет),

6) как продукт машинной техники и технологии (Л. Мамфорд),
7) как «сверхорганизованное» (К. Маннгейм) бюрократизированное общество, в котором господствуют тенденции к униформизму и отчуждению.

Таким образом, в западной науке понятие «массы» рассыпалось в силу своей неоднозначности, а также потому, что в рациональной индивидуалистической культуре Запада распадаются массы вообще как некая сплоченная реальность. Согласно восторжествовавшим к тому времени жестким позитивистским требованиям, не верифицируемое и не операционализируемое понятие, посредством которого можно объяснять больше, чем один реальный феномен, не имеет право на научное существование. Так наступил своего рода закат «эпохи масс» и их изучения в западной науке на несколько десятилетий.

Массы или классы? В отличие от западного, отечественное обществознание вообще никогда не любило понятие «массы». Еще при монархии оно опасалось реальных масс и не приветствовало сколько-нибудь продуктивных научных размышлений о них. В соответствии с европейскими аристократическими традициями, в России в конце XIX века также доминировали теории «героя» и «толпы» (Н. К. Михайловский). Однако и падение монархии особенно не изменило ситуации. За исключением революционного периода, марксистско-ленинская идеология и выросшая из нее наука также не принимали это понятие. Обратимся к источникам.

Теории «массы», как писали в конце эпохи социализма, — «в буржуазной социологии и социальной психологии концепции, претендующие на объяснение поведения человеческих множеств, как правило, непрочных и случайных (в отличие от групп и классов), члены которых объединены лишь присутствием в одном месте в одно время и взаимодействие между которыми имеет характер взаимного усиления эмоций, взаимного заражения и т. п. (например, толпа зевак во время уличного инцидента)» [1].

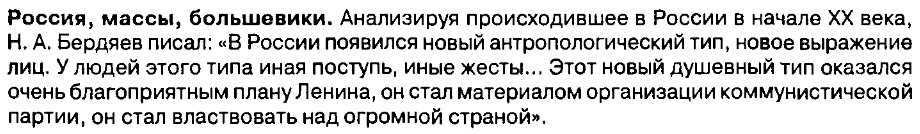
И далее: особое внимание при этом обращается на поведение больших скоплений людей, исчисляемых порой миллионами, на поведение массы в чрезвычайных обстоятельствах (паника, массовый экстаз и т. п.). Понятие «массы» в этом контексте оказывается прототипичным по отношению к теориям массового общества, которые можно рассматривать как перенос понятия «массы» на общество в целом, как описание функционирования общества по способу поведения масс.

Считается, что теории массы возникали в ответ на потребность описания двух социальных тенденций, с особой силой проявившихся в XX веке, причем действующих не в чистом виде, а имеющих свои контртенденции. Первая из них — политическая. Это наблюдавшееся в связи с социалистическими революциями внешнее возрастание роли широких, «народных» масс в историческом развитии. Антипод этой тенденции — формирование «консервативной массы», в которой искали опору противники социализма. Вторая тенденция — реальное усиление классовой поляризации, обострение социальных антагонизмов. Ее антипод — дестратификация, то есть сближение разных социальных групп и слоев общества.

---

[1] *Ашин Г. К.* «Массы» теории / Современная западная социология: словарь. — М.: Политиздат, 1990. — С. 181.

ЭТО ИНТЕРЕСНО



Россия, массы, большевики. Анализируя происходившее в России в начале XX века, Н. А. Бердяев писал: «В России появился новый антропологический тип, новое выражение лиц. У людей этого типа иная поступь, иные жесты... Этот новый душевный тип оказался очень благоприятным плану Ленина, он стал материалом организации коммунистической партии, он стал властвовать над огромной страной».

Однако только к концу двадцатого столетия стало понятно: «Большевики открыли истину, секрет которой заключался в весьма простых посылках: масса требует не идей, а лозунгов, не логики, а обещаний, не призывов к размышлениям, а угадывания ее настроения. Тогда она превращается из аморфной массы в разрушительную материальную силу. И XX век использовал искренность в качестве способа достижения цели, превратившись в самое неискреннее столетие. Отпала необходимость в проповедниках и правдолюбцах — их место заняли троцкие, муссолини, гитлеры. Кумиры и вожди масс, способные с истерической неистовостью управлять настроением множества людей, доводя их до искренней жажды разрушения».

(*Васильев Б.* На пределе. — Известия. — 1991. — 2 января.)

Парадокс: в марксистской идеологии считалось, что теории «массы» направлены прежде всего против революционных движений масс, рассматриваемых как «буйство толпы», «сокрушающей ценности культуры». И это — несмотря на огромное внимание именно к «массам», а совсем не «классам», которое уделял В. И. Ленин в работах революционнного и непосредственно постреволюционного периодов. Получается странная ситуация. В дореволюционных работах В. И. Ленин, строго опираясь на социологию К. Маркса, развивает теоретические классовые представления. Однако затем, столкнувшись с реальной революционной ситуацией (уже с первой русской революции 1905 года), он начинает использовать другую, явно более реалистическую терминологию. Место классов занимают массы. Все легко объяснимо: в России того времени просто не было никаких «классов». Они существовали лишь в сознании теоретиков-марксистов. И революцию сделали именно «массы», приведя марксистов к власти. Отсюда все гимны В. И. Ленина того периода во славу масс, все требования изучать массы, жить в массах и т. д. Однако революция побеждает, новая государственность укрепляется, классовое сознание внедряется в эти самые массы, и они... внезапно исчезают. То есть остаются в ритуальных декларациях о доминирующей роли народных масс в истории. На практике же они все больше заменяются массами того или иного класса. В работах марксистско-ленинских обществоведов позднего периода остаются исключительно классовые концепции, а все теории массы провозглашаются буржуазными и как бы даже вредительскими. Еще раз вдумаемся во фразу: «Объективно теории массы направлены прежде всего против революционных движений масс». Получалось, что теории массы направлены против самих масс.

В действительности, массы, приведя теоретиков классового подхода к власти, просто переставали для них существовать как на практике, так и в теории. Диктатура класса и господство классового подхода как бы «отменяли» массы. Поэтому в отечественных словарях практически и невозможно было найти внятного определения массы. Одновременно они констатировали, что понимание категории «массы» в буржуазной социологии крайне неопределенно из-за огромной пестроты

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

«Антизаразительные» теории масс. «Если теории заражения строятся на том, что в толпе нормальные, обычные люди подвергаются трансформации по единому образцу и благодаря этому обесценивается однородность толпы и ее поведения, то теории конвергенции исходят из противоположного тезиса, а именно в толпу собираются люди, уже имеющие какие-то общие качества и черты. Например, агрессивная толпа собирается из людей, обладающих склонностью к агрессивному поведению, а именно для реализации этой склонности они и собираются в массу. В качестве доказательства американские психологи, например X. Кэнтрил, приводили такой пример: если в каком-то американском городке распространяется слух о предстоящем линчевании негра, то к месту линчевания собираются не все жители города, а лишь те, которые склонны принять участие в насильственных антисоциальных действиях...

Концепция "возникающих" (эмержентных) норм опирается на исследования малых групп. Исходным для нее является положение о том, что любая группа людей, вступающих во взаимодействие, постепенно вырабатывает некоторые общие стандарты или нормы поведения, которые начинают выполнять ограничивающую и регулирующую роль. Эта концепция была предложена в 1957 году Р. Тернером и Л. Киллианом и развита в 1964 году Тернером. По их мнению, главным объектом исследования при изучении "коллективного поведения" должен быть процесс образования правил, норм поведения. При этом они отвергали и понятие однородности массы, и механизм заражения. Согласно нормативной теории, в толпе всегда есть какая-то часть активно действующих лиц и масса "наблюдателей". Поведение активных лиц воспринимается как доминирующий курс действий и как бы приобретает нормативный характер, предписывающий поведение остальной части толпы. Иными словами, человек действует в толпе определенным образом не потому, что он "заражен" или подражает другим. Он сознательно принимает этот образ действий. В связи с этим слухи в толпе рассматриваются не как стихийные коммуникации, искажающие реальность, а как попытки уточнить ситуацию и направление действий».

(*Рощин С. К.* Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня. 1990. — С. 12–13.)

в толковании этого понятия. Считалось, что это очень плохо. Более того, общей методологической установкой теорий массы называлось стремление исключить из социологического анализа классовые отношения, отношения собственности, ограничить его интерперсональными отношениями, перевести в русло частных эмпирических исследований, «психологического редукционизма». Большим научным грехом считалось то, что по своему происхождению понятие «массы» было прежде всего социально-психологическим термином, выработанным в ходе эмпирических наблюдений за непосредственно обозримыми множествами индивидов (поведением толпы на улице, публики в театре и т. д.). «В каждом случае обращало на себя внимание возникновение некоторой психической общности, заставляющей людей вести себя иначе, чем в случае, если бы они действовали изолированно, и нередко примитивизирующей их поведение» [1].

В дальнейшем эта эмпирическая констатация превращалась в абстрактную модель, которая прилагалась к самым различным сферам общественных отношений, к человеческим множествам, уже не являющихся непосредственно обозримыми, например, к «народным массам» и революционным массовым движениям. Так складывались теории «массового общества» и, соответственно, развивалась их критика.

[1] *Ашин Г. К.* «Массы» теории / Современная западная социология: словарь. – М.: Политиздат, 1990.

Теории «массового общества»

Общая характеристика. К теориям «массового общества» относится целый ряд социологических, социально-философских, социально-психологических и философско-исторических, а также культурологических концепций. Они претендуют на описание и объяснение социальных и личностных отношений современного общества с точки зрения возрастания роли масс в истории, однако рассматривают этот процесс как преимущественно негативный, как своего рода «патологию общества». Совпадая в основном посыле с марксистской идеей возрастания роли народных масс, эти теории кардинально расходились с ней в оценке последствий данного процесса.

Практически все эти теории считали «массовой» такую социальную структуру, в которой человек нивелируется, становясь безликим элементом социальной машины, подогнанным под ее потребности, ощущая себя жертвой обезличенного социального процесса. Истоки теорий массового общества — в уже упоминавшейся критике капитализма со стороны аристократии, утратившей сословные привилегии и оплакивавшей патриархальный жизненный уклад (Э. Берк, Ж. де Местр, а также консервативные романтики Франции и Германии XIX века). Соответственно, массовое общество и в дальнейшем рассматривалось как фатальное следствие индустриализации и урбанизации, которые оторвали общество от «доиндустриальных структур», разрушили «промежуточные отношения» — общину, цех и даже семью. Основой общества называлось массовое производство стандартизированных вещей и манипулирование вкусами, взглядами людей, их психологией.

Истоки. Теориям «массового общества» предшествовали работы Ф. Ницше, в которых он утверждал, что с определенных пор главную роль в обществе играет масса, преклоняющаяся перед всем заурядным. О том же писали Г. Лебон и Г. Тард. Первой целостной разновидностью теории стал «аристократический» или консервативный вариант, наиболее полно представленный в трудах Х. Ортеги-и-Гассета. Суть его концепции достаточно проста. «Неблагодарные массы», вместо того чтобы следовать за элитой (а для этих теорий такой порядок вещей считается общественным нормативом), «рвутся к власти», хотя совершенно не обладают способностью управлять, и пытаются вытеснить элиту из ее традиционных сфер — политики и культуры. В этом, считал Х. Ортега-и-Гассет, и была главная причина всех социально-политических катаклизмов XX века.

В середине XX века возникли два основных варианта теорий массового общества: либерально-критический (К. Маннгейм, Д. Рисмен, Э. Фромм) и леворадикальный (Р. Миллс). Острие их критики было направлено против бюрократизации и централизации власти, усиления контроля над личностью со стороны государственно-монополистической организации общества, против отчуждения и «атомизации» человека, принудительной «конформизации» людей.

В 1960–1970-е годы американские социологи Д. Белл и Э. Шилз объявили теории массового общества «неоправданно критическими», дисфункциональными по отношению к существующей системе и попытались реструктурировать их, направив в русло официальной идеологии. Так, Э. Шилз подчеркивал интеграцию

ИМЕНА

Ортега-и-Гассет (Ortega y Gasset) Хосе (1883–1955) — испанский философ, социолог, публицист и общественный деятель Начинал карьеру как журналист. С началом гражданской войны в 1936 году эмигрировал в Латинскую Америку. В 1945 году вернулся в Европу, в 1948 переехал в Испанию, где под его руководством был основан Институт гуманитарных наук. До конца жизни оставался открытым противником франкизма. Наибольшую известность получила работа «Восстание масс» (1930). Исходя из противопоставления духовной элиты, творящей культуру, и массы рядовых людей, довольствующихся бессознательно усвоенными стандартными понятиями и представлениями, считал основным политическим феноменом XX века идейно-культурное и психологическое разобщение элиты и масс, а следствием этого — общую социальную дезориентацию и возникновение «массового общества». Х. Ортега-и-Гассет оказал значительное влияние на европейскую социологию и социальную психологию, главным образом, своей постановкой проблем «массового общества».

уже далеко не «атомизированных», а адаптированных «народных масс» в систему социальных институтов «массового общества». Он считал, что посредством массовых коммуникаций эти массы усваивают нормы и ценности, создаваемые элитой, и общество движется по пути преодоления социальных антагонизмов. Развивая сходные представления, немецкий политолог Г. Шишков пояснял: масса существовала всегда, но только теперь стало «массовым» все общество; если раньше масса выступала как фрагмент общества, то в XX веке общество выступает как масса. Констатация этого, однако, оказалась малоэвристичной. Данные концепции были подвергнуты резкой критике. После этого наступил закат теорий «массового общества». Причиной этого была капитальная понятийная ошибка.

Недооценка психологии. Дело в том, что само понятие «масса» взято философами, политологами и социологами из социальной психологии. Как уже говорилось, там оно возникло из конкретных эмпирических наблюдений за ситуативно возникавшими множествами людей и стихийными формами их поведения. Подчеркнем: ситуативно возникавшими — значит, и ситуативно распадавшимися. Это относится и к формам поведения. Стихийные — значит, неструктурированные, не закрепленные, неформализованные и, опять-таки, временные. Главная особенность «массы» — временность ее существования. «Масса» всегда функциональна, а не морфологична, динамична, а не статична. Ей нет места в структуре общества — она антиструктурна. Наконец, масса возникает и функционирует на основе собственных внутренних, психологических, а не внешних (социологических, философских и т. п.) закономерностей, хотя в качестве предпосылок ее возникновения все они, безусловно, могут выступать. Вот почему некорректно обсуждать «массы» и массовые явления в одном ряду с явлениями иного порядка — структурированными, закрепленными, формализованными, не стихийными. «Массы» — категория нестабильного, кризисного общества и «смутного» времени Стабильное общество наиболее адекватно анализируется с помощью иных категорий — например, понятий «группы», «страты», «классы» или «слои» населения. Вот почему тот же В. И. Ленин, используя понятие «массы» для анализа революционного периода, применял совершенно иные категории, рассматривая стабильное

(царская монархия) или стабилизирующееся (после прихода большевиков к власти и окончания гражданской войны) общество.

Поскольку понятие «массы» изначально было и остается психологическим, ключ к его пониманию можно найти только в психологической науке. Стержневым элементом психологии масс является массовое сознание. Вместе с массовыми настроениями и другими иррациональными формами стихийного поведения оно устанавливает то, что в целом определяется как психология масс. Признав, что массы — понятие функциональное, базирующееся на временном психологическом единстве образующих ее людей, мы признали тем самым, насколько трудно «пощупать» и определить массу субстратно-морфологически. Значит, единственно верным будет рассмотрение с другой стороны — со стороны ее внутренних, функциональных характеристик.

Массовое сознание

Определение. Массовое сознание — один из видов общественного сознания, наиболее реальная форма его практического существования и воплощения. Это особый, специфический вид общественного сознания, свойственный значительным неструктурированным множествам людей («массам»). Массовое сознание определяется как совпадение в какой-то момент (совмещение или пересечение) основных и наиболее значимых компонентов сознания большого числа весьма разнообразных «классических» групп общества (больших и малых), однако не сводится к ним. Это новое качество, возникающее из совпадения отдельных фрагментов психологии деструктурированных по каким-то причинам «классических» групп. Массовое сознание в основном носит обыденный характер в силу недостаточной специфичности источников своего появления и неопределенности своего носителя.

Содержание массового сознания. В массовом сознании запечатлены знания, представления, нормы, ценности и образцы поведения, разделяемые той или иной возникающей по тем или иным обстоятельствам совокупностью индивидов — массой. Они вырабатываются в процессе общения людей и совместного восприятия ими социально-политической информации (скажем, в ходе политического митинга). Согласно такому взгляду, массовое сознание отличает, во-первых, общесоциальная, а не только групповая типичность всех образующих его компонентов. Во-вторых, его отличает их общесоциальное признание, санкционированность той или иной массовой общностью. Таким образом, массовое сознание представляет собой надындивидуальное и надгрупповое по содержанию, но индивидуальное по форме функционирования сознание. Хотя массовое сознание и реализуется в массе индивидуальных сознаний, оно не совпадает по содержанию с каждым из них в отдельности. Для зарождения и функционирования массового сознания как такового совершенно не обязательна совместная деятельность членов общности («массы»), что традиционно принято считать обязательным для появления классических вариантов группового сознания.

Содержание массового сознания может быть определено практически как бесконечное, если попытаться предвосхитить все возможные варианты возникновения

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

О содержании массового сознания. «Итак, *наличный (средний) уровень развития сознания масс в обществе* — такова первая фундаментальная характеристика, с помощью которой можно провести определенные границы совокупного "предметного ряда", попадающего в "поле зрения" данного сознания. С учетом всего состава последнего она включает в себя не только когнитивные моменты — объем знаний и способности суждения масс, но и объемы их чувств и фантазий, умений и навыков, их способности эмоционально реагировать на действительность, оперировать материальными предметами окружающего мира и т. д., и т. п. Однако и все эти объемы, и все эти способности оказываются каждый раз *ограниченными*, в результате чего за пределами массового сознания всегда остается великое множество "предметов", не доступных его уровню...

Второй критерий, о котором с полным основанием может идти речь при проведении границ содержания массового сознания, — это *диапазон и характер (направленность) потребностей, запросов, интересов*, отличающих жизнь масс, в том или ином обществе или в той или иной совокупности обществ. В соответствии с ним в "поле зрения" этого сознания попадают лишь те "предметы" действительности, которые так или иначе (прямо или косвенно, сильно или слабо и т. д.) охватываются массовыми потребностями, вызывают массовый интерес...

...данный момент позволяет нам теперь сформулировать третий критерий, определяющий границы совокупного содержания массового сознания. В самом общем виде, его можно обозначить *как диапазон информации, открыто и в массовом масштабе циркулирующей* в том или ином обществе..., в том числе направляемой "на массы" по многочисленным каналам воспитания и образования, средств массовой коммуникации, массовой культуры и т. п. В соответствии с этим критерием в "поле зрения" массового сознания оказываются лишь те "предметы" действительности, которые в принципе доступны массам, с которыми массы тем или иным образом имеют возможность знакомиться (вступать в контакт), которые становятся им так или иначе известны, и т. д.

На первый взгляд может показаться, что это утверждение — не более чем тавтология. В действительности, однако, хорошо известно, что далеко не все широко размножаемые, идущие по открытым каналам с мощной проводящей способностью и, стало быть, вполне доступные всему населению сведения совпадают с собственно массовой информацией в строгом смысле этого слова, то есть становятся достоянием массового сознания, проникают в него, или, как говорят психологи, интериоризируются им. Передаваемая современными средствами массовой коммуникации информация, отмечает известный венгерский исследователь общественного мнения Т. Сечке, в самом деле "способна приблизить политику к человеку на расстояние вытянутой руки, но человеку нужно еще 'прикоснуться' к ней, чтобы стать политически активной личностью"».

(*Грушин Б. А.* Массовое сознание: Опыт определения и проблемы исследования. — М., 1987. — С. 312–324.)

тех или иных значительных масс людей в рамках как отдельного общества, так и человеческой истории в целом. Это едва ли продуктивная задача.

Структура. По своей структуре массовое сознание включает первичный (эмоционально-действенный) и вторичный (рациональный) уровни.

Эмоционально-действенный уровень — основа массового сознания. В фундаменте массового сознания обычно лежит яркое эмоциональное переживание некой социально-политической проблемы, вызывающей всеобщую озабоченность. Это может быть война, революция, масштабный экономический кризис и т. д. Крайняя степень переживания проблемы выступает как системообразующий фактор массового сознания. Такое переживание, проявляясь в сильных эмоциях или чувствах, заслоняет собой все другие, привычные правила жизни — групповые

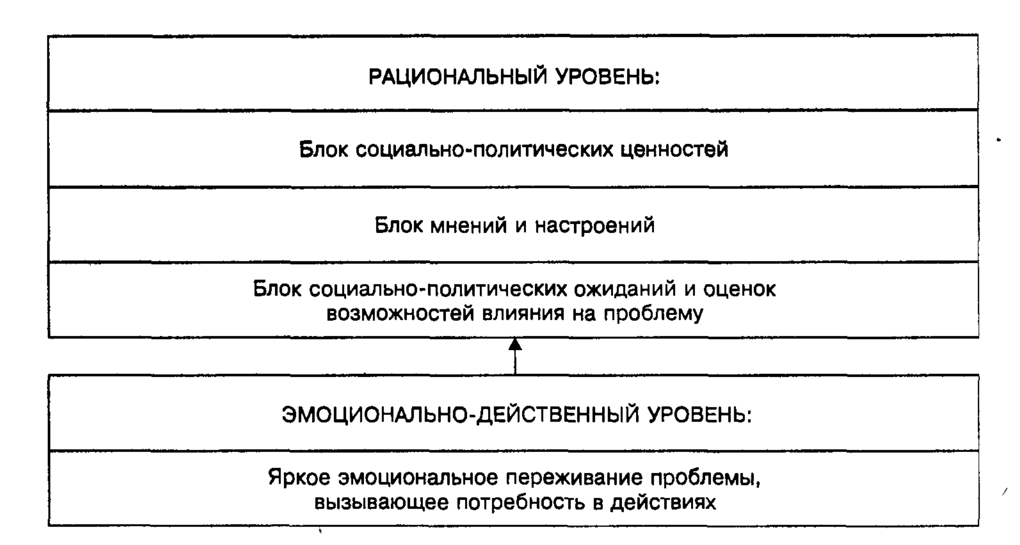


Рис. 10.1. Структура массового сознания

нормы, ценности и образцы поведения. Оно порождает потребность в немедленных действиях — потому и признается эмоционально-чувственной основой (иногда — «ядром») массового сознания. Например, когда начинается война, у части людей (как раз и формирующей данную массу) возникает состояние своеобразной аномии, разрушения в сознании привычных норм поведения. Новая ситуация освобождает, например, конторского клерка призывного возраста от привычной необходимости идти на скучную работу — надо собирать котомку и идти в военкомат, немедленно надо кого-то «бить и спасать».

Рациональный уровень постепенно образуется на основе базисного эмоционально-действенного уровня. Он включает различные когнитивные компоненты — прежде всего, общедоступные знания, массово обсуждаемую социально-политическую информацию. По своему психологическому составу рациональный уровень массового сознания включает в себя более статичные (оценки и ожидания, ценности и «общие ориентации») и более динамичные (массовые мнения и настроения) компоненты. В конкретном выражении, внутри рационального уровня различают три основных блока. Во-первых, блок социально-политических ожиданий людей и оценок своих возможностей влиять на общественную систему в целях реализации ожиданий. Во-вторых, блок быстро меняющихся мнений и особенно настроений людей — прежде всего связанных с оценками текущего положения, правительства, лидеров, конкретных социально-политических акций и т. д. В-третьих, выделяют блок социально-политических ценностей, лежащих уже в основе достаточно осознанного политико-идеологического выбора (например, ценности справедливости, демократии, равенства, стабильности, порядка и т. д. или противоположные им). Эти ценности определяют итоговое отношение массового сознания к происходящему.

Рациональный уровень массового сознания, как правило, представляет собой более или менее адекватное отражение распространяемых через слухи или официальные средства массовой информации «массово необходимых» сведений.

Сознание и действие. Действенным проявлением массового сознания является массовое поведение, однако не всякое, а в основном стихийное — неорганизованное, но одинаковое и относительно необычное внегрупповое поведение значительных общностей, ситуативное и временное, связанное с особыми обстоятельствами. Примерами стихийного массового поведения являются, например, агрессия в периоды войн и политических потрясений, или, напротив, паника, связанная с поражениями в войнах и восстаниях.

В первую очередь массовое поведение зависит от того, какой из двух основных уровней (эмоционально-действенный или рациональный) возобладает в массовом сознании. В зависимости от этого оно будет более или менее стихийным и податливым управлению. Во вторую очередь, оно зависит от эффективности (объема и качества) внешнего воздействия, оказываемого на массовое сознание. В принципе, до определенных моментов массовое сознание (и, соответственно, поведение массы) обычно податливо внешнему воздействию.

Основные свойства и характеристики массового сознания описаны достаточно давно и детально. Оно эмоционально, заразительно, мозаично, подвижно и изменчиво. Массовое сознание всегда конкретно. Как правило, оно неоднородно, аморфно, противоречиво, лабильно и размыто. Когда единичный субъект, считал Х. Ортега-и-Гассет, становится частью массы, он неизменно подпадает под власть инстинктивных, иррациональных страстей, «темных импульсных реакций». Интеллекту, разуму, логической аргументации вовсе нет места в массовой психологии. З. Фрейд утверждал: «Масса импульсивна, изменчива и возбудима. Ею почти исключительно руководит бессознательное».

Эти свойства связаны с особенностями самого субъекта массового сознания. Реальная диалектика взаимосвязи «массы» и ее сознания такова, что возникающие основы массового сознания сами формируют свою массу, которая, в свою очередь, в дальнейшем формирует свое сознание. Как верно заметил Б. А. Грушин, нет недостатка в эмпирических доказательствах того ежедневно и повсеместно наблюдаемого факта, что массовое сознание обнаруживает безусловную способность к «самопорождению», к спонтанному возникновению и изменению в процессе и результате непосредственного практического освоения массами их «ближайшего» общественного бытия. Американские исследователи убеждены: «вслед за изменениями объективных условий социальной жизни происходит смещение очагов наибольшего беспокойства в сознании людей, в общественной психологии» [1].

И наоборот: бытие определяет сознание, а сознание реконструирует бытие.

Формирование массового сознания. До недавнего времени эта проблема рассматривалась в рамках жесткой дихотомии «или-или». Массовое сознание либо трактовалось как подчиняющееся собственным законам возникновения и развития, либо представлялось как управляемое извне, прежде всего идеологическими, пропагандистскими, рекламными и PR-средствами. Подобная абсолютизация была непродуктивной, в отличие от более диалектического подхода. Последний предполагает, что массовое сознание возникает не просто в силу сходства условий, в которых живут и действуют многочисленные «массовые индивиды», не

---

[1] Американское общественное мнение и политика. — М.: Прогресс, 1978. — С. 148–149.

в силу одной лишь «одинаковости» их индивидуального опыта. Оно возникает в силу того, что люди всегда, тем или иным образом, непосредственно или опосредованно, даже в отсутствии совместной деятельности, все-таки взаимодействуют друг с другом в пространстве и времени. В ходе такого взаимодействия они совместно вырабатывают общие представления, чувства, мнения, фантазии и т. д. — компоненты общего для них массового сознания. С этой точки зрения процесс возникновения массового сознания точнее всего передается терминами «порождение», «производство», «продуцирование», которые показывают обе стороны взаимосвязи — и внешние условия, и закономерности саморазвития массового сознания. При такой трактовке, массовое сознание рассматривается как результат встречного движения масс, направленного на свойственное человеку осмысление реалий собственной жизни и тех условий, в которых эта жизнь протекает.

Развитие массового сознания зависит от масштаба возникающих социально-политических проблем и, соответственно, охвата людей общими психическими состояниями. Созревая первоначально в рамках традиционно выделяемых групп, отдельные компоненты массового сознания могут распространяться, захватывая представителей иных групп и слоев общества и увеличивая тем самым массу, а могут, напротив, и сокращаться, сужая размеры субъекта массового сознания и поведения. Например, недовольство шахтеров условиями своего труда при определенных условиях может передаться транспортникам и другим категориям, вызывать «забастовки солидарности» разных слоев населения, стихийные митинги и демонстрации поддержки. При иных обстоятельствах, напротив, те же шахтеры могут оказаться в изоляции и остаться одинокими в своем «лагере протеста» у Дома правительства, а вся страна будет возмущена эгоизмом их требований.

Типологии массового сознания. Размытость границ субъекта весьма осложняет возможности его типологизации. В качестве оснований для дифференциации на самостоятельно существующие типы в разное время предлагался ряд свойств. Среди них можно выделялить:

1) «общий и актуальный мыслительный потенциал» массового сознания (объем возможных позитивных знаний, которыми в принципе располагают те или иные массы и которые они практически используют в жизнедеятельности);
2) «пространственная распространенность» (формат захватываемой им массы);
3) «темпоральность» (устойчивость или неустойчивость во времени);
4) степень связности содержания (противоречивости или непротиворечивости);
5) управляемость и податливость воздействию («удельный вес» и пропорции, соотношение входящих в массовое сознание стихийных и институционализированных форм);
6) уровень развития (высокий — низкий, развитое — неразвитое и т. д.);
7) характер выраженности (сильный, средний, слабый);
8) особенности используемых языковых средств (более или менее экспрессивных, включающих сугубо литературные или, также, нелитературные компоненты).

В качестве возможных критериев для практической типологизации массового сознания исследователи предлагали не только содержательно-аналитические, но и оценочно-политические параметры. Например, российскими политиками в начале XX века выделялись такие разновидности массового политического сознания, как сознание «просвещенное» и «темное», «прогрессивное» и «реакционное», «удовлетворенное» и «неудовлетворенное». Позднее ученые и политики определяли варианты в зависимости от отношения к официальным позициям, структурам власти и символам пропаганды (скажем, «критическое» или, напротив, «конформистское» массовое сознание).

Однако все такие попытки типологизации затрагивали лишь частные аспекты тех или иных проявлений конкретных вариантов массового сознания, тогда как в действительности оно представляет собой не плоскостное, а объемное, многомерное образование. В связи с этим оно может быть описано лишь в пространственной системе разных координат, т. е. путем одновременного построения нескольких взаимодополняющих типологий и использования не одного, а ряда коррелятивных параметров, позволяющих в совокупности показать моделируемое массовое сознание под разными углами и построить благодаря этому его наиболее адекватную сферическую модель.

Примером создания такой типологии является исследование массового политического сознания в США в 70-х годах XX века, в котором было выделено 12 «матричных» параметров. С их помощью одновременно учитывались различные признаки содержания, строения и функционирования массового сознания. В соответствии с выделенными параметрами Ю. А. Замошкиным, Э. Я. Баталовым и др. были определены либерал-технократический, либерал-реформистский, либералистский, традиционалистский, неоконсервативный, радикал-либералистский, радикал-эскапистский, правопопулистский, радикал-демократический, радикал-бунтарский, радикал-романтический и радикал-социалистический типы массового политического сознания.

Общая оценка и дифференциация содержания массового сознания возможны на основе совокупности трех основных характеристик.

Во-первых, наличный (средний) уровень развития сознания масс в обществе. Он включает не только когнитивные элементы (объем знаний и суждений, способности суждения масс о тех или иных социально-политических явлениях и процессах), но и направленность чувств и фантазий, способность эмоционально реагировать на окружающую действительность.

Во-вторых, диапазон и направленность потребностей, интересов, а также запросов масс к условиям жизни в обществе. Это повседневная обыденная психология масс и то массовое сознание, которое можно считать «самопорождающимся».

В-третьих, общий объем информации, циркулирующей в обществе, включая информацию, специально направляемую в массы через многочисленные каналы воспитательных и образовательных институтов и средства массовой информации.

Трудности анализа массового сознания заключаются в том, что описать процессы его развития можно только на конкретном уровне, постоянно рассматривая конкретные особенности субъекта массового сознания, его содержание, условия возникновения, испытываемые влияния и т. д., и т. п. Одновременно описание

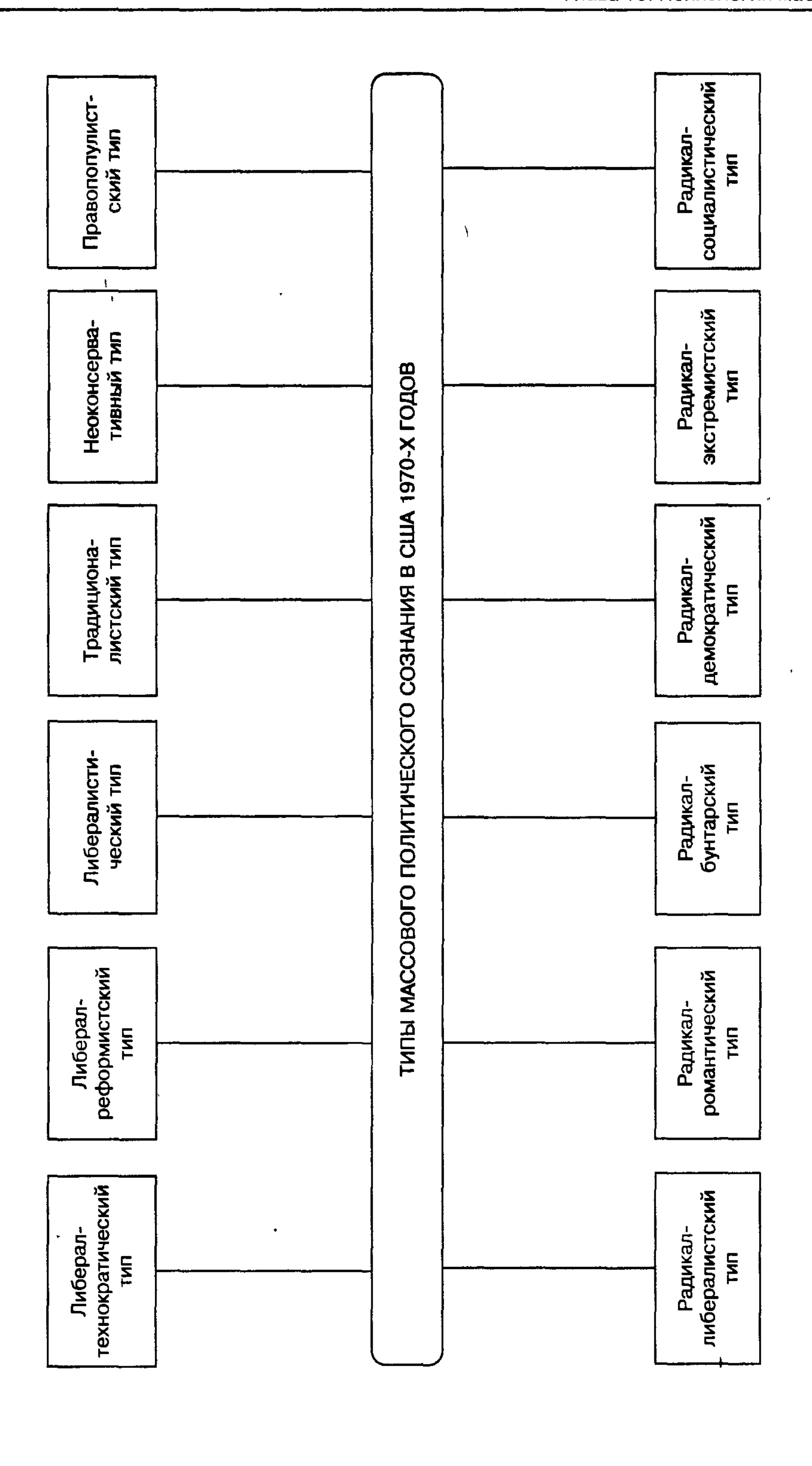


Рис. 10.2. Типология массового политического сознания в США
(По: *Баталов Э. Я.* Массовое сознание современного американского общества // Общественные науки. — 1981. — № 3. — С. 87–120.)

должно осуществляться на фундаментальном аналитическом уровне — иначе оно просто не будет научным. Решение данной задачи возможно при рассмотрении различных макроформ, в которых существует, функционирует и развивается массовое сознание, — таких, как массовые настроения и, отчасти, общественное мнение. Такие макроформы служат своеобразными «ядрами» тех или иных «полей» массового сознания. Эти «поля» же состоят из широких совокупностей разнообразных образов, знаний, мнений, волевых импульсов, чувств, верований и т. п. Такие «ядра» связывают различные компоненты массового сознания в некое единое, относительно самостоятельное целое и тем самым обеспечивают его социально-политическое функционирование.

Общественное мнение. Ведущими макроформами в определенные периоды развития выступают общественное мнение и массовые настроения.

Общественное мнение — особая форма выражения массового сознания, включающая в себя скрытое или явное отношение той или иной общности или совокупности общностей к происходящим событиям, бытующим явлениям и возникающим проблемам. Общественное мнение выполняет экспрессивную, контрольную, консультативную и директивную функции. То есть оно выражает то или иное отношение; требует принятия и исполнения принятых решений; дает совет и формирует рекомендации; занимает определенную позицию, предписывает те или иные социально-политические действия. В зависимости от содержания, общественное мнение выражается в оценочных, аналитических, рекомендательных или проскрептивных суждениях. Все они могут быть как конструктивными, так и, напротив, деструктивными. Обычно общественное мнение регулирует поведение людей, социальных групп и политических институтов в обществе, вырабатывая или ассимилируя (заимствуя из сферы науки, идеологии, религии и т. п.) и насаждая определенные нормы общественных отношений. В зависимости от знака высказываний, общественное мнение выступает в виде позитивных или негативных суждений.

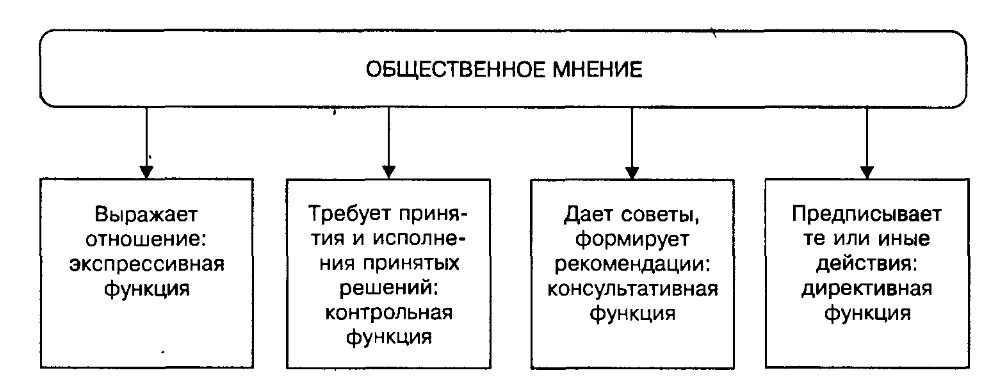


Рис. 10.3. Основные функции общественного мнения

Общественное мнение действует практически во всех сферах жизни общества. Вместе с тем, границы его суждений достаточно определенны. В качестве объекта высказываний выступают лишь те факты и события действительности, которые

вызывают общественный интерес, отличаются значимостью и актуальностью. Если в стабильные периоды развития субъект общественного мнения обычно находится в четких рамках принадлежности к тем или иным группам, то кризисное политическое развитие разрушает эти рамки.

Тогда общественное мнение способно обобщить те или иные индивидуальные и групповые мнения, нивелировать характерные для них специфические различия и образовать, тем самым, массу людей, придерживающихся единого, теперь уже в самом широком смысле общественного мнения. Такое массовое общественное мнение и становится макроформой массового сознания. Выражаясь в виде более или менее стихийного поведения, оно проявляется в более легитимных или менее легитимных формах. К первым относятся выборы органов власти, референдумы, средства массовой информации, социологические опросы и т. д. Ко вторым — митинги, манифестации, акции протеста, восстания и т. д.

История изучения массового сознания достаточно сложна и противоречива. Проблема реального «массового сознания» и его особого носителя, «массового человека», возникает в жизни, а затем и в науке на рубеже XVIII–XIX веков. До XVIII века господствовали концепции, утверждавшие, что общество представляет собой скопление автономных индивидов, каждый из которых действует самостоятельно, руководствуясь собственным разумом и чувствами.

Хотя скрытая массовизация общественного сознания начиналась и раньше, до определенного времени она носила локальный характер. Это было связано с недостаточной плотностью расселения людей. Невозможно наблюдать действительно «массовое» сознание в обществе, население которого проживает исключительно в небольших деревеньках, феодах и сеньориях.

Отдельные вспышки относительно массовой психологии стали наблюдаться по мере разрастания средневековых городов. «Из-за постоянных контрастов, пестроты форм всего, что затрагивало ум и чувства, средневековая жизнь возбуждала и разжигала страсти, проявляющиеся то в неожиданных взрывах грубой необузданности и звериной жестокости, то в порывах душевной отзывчивости, в переменчивой атмосфере которых протекала жизнь средневекового города». В городах такие проявления обыденного сознания неизбежно носили уже достаточно массовый характер.

Однако это были лишь предварительные формы, самое начало массовизации. Прав А. Я. Гуревич: конечно, если мы станем искать в высказываниях ведущих теологов и философов средневековья непосредственное выражение массового сознания и вознамеримся по ним судить о настроениях и воззрениях «среднего человека», мы впадем в глубочайшее заблуждение. Ни само общество, ни его тогдашние «теоретические представители» не могли осознать и сформулировать реальное состояние психологии населения. Хотя именно тогда массовое сознание, отличавшееся особым доминированием иррациональных форм, с большой силой уже проявлялось в политике. Й. Хейзинга писал: «Без сомнения, тот или иной элемент страсти присущ и современной политике, но, за исключением периодов переворотов и гражданских войн, непосредственные проявления страсти встречают ныне гораздо больше препятствий: сложный механизм общественной жизни сотнями способов удерживает страсть в жестких границах. В XV веке внезапные

эффекты вторгаются в политическую жизнь в таких масштабах, что польза и разум все время отодвигаются в сторону»[1].

Однако вплоть до конца XVIII века эти эффекты носили локальный характер.

На рубеже XVIII–XIX веков ситуация изменилась кардинально. Промышленная революция и начавшаяся урбанизация привели к появлению массовых профессий и, соответственно, к массовому распространению ограниченного числа укладов жизни. Снижение доли ремесленничества и укрупнение производства неизбежно вели к деиндивидуализации человека, к типизации его психики, сознания и поведения. Разрастание крупных городов и усиление миграции людей из аграрных провинций с разных концов страны, а подчас и сопредельных стран, вели к смешению национально-этнических групп, постепенно размывая психологические границы между ними. В то же время большие социально-профессиональные группы еще только формировались. Шла стихийная крупномасштабная социально-психологическая реформа, первоначальный этап которой как раз и характеризовался деструктуризацией привычных психологических типов и появлением новых, еще неструктурированных и потому размытых «неклассических» форм общественного сознания. Так стало очевидным появление принципиально нового явления, которым и занялась наука.

Словосочетание «массовое сознание» стало встречаться в научной литературе с середины XIX века. К концу столетия оно широко используется , хотя носит еще описательный, скорее образный характер, в основном лишь для подчеркивания масштабов проявлявшихся психологических явлений. До этого ученые предпочитали употреблять обобщенное понятие «психология масс». Считающиеся классическими труды Г. Тарда, Г. Лебона, Ш. Сигеле и В. Мак-Дaугалла, появившиеся на рубеже XIX–XX веков и посвященные отдельным конкретным проявлениям психологии масс, носили лишь отчасти психологический, а скорее общесоциологический и даже научно-публицистический, нежели чем аналитический характер.

Более или менее определенное значение понятие «массовое сознание» как специальный научный термин получило лишь в 20–30-х годах XX столетия, хотя и потом долгое время оно употреблялось на уровне беглых упоминаний и несопоставимых между собой крайне многообразных трактовок. Затем наступила пауза в исследованиях. В западной науке массовая психология как таковая стала исчезать: общество структурировалось, а культ «свободного индивида» предопределял доминирование интереса к индивидуальной психологии. Прежние массы как бы «рассыпались», превращаясь, по Д. Рисмену, в «толпы одиноких». С исчезновением же феномена минимизировались и попытки его изучения. В итоге западные исследователи так и не смогли договориться о смысле понятия «массы», лежащего в основе исследования массового сознания.

В отечественной науке сложилось иное, хотя и во многом аналогичное положение. Структурирование общества по социально-классовому признаку привело к абсолютизации роли классовой психологии. Она подменила собой и массовое, и индивидуальное сознание. Соответственно, и здесь массовая психология как таковая исчезла из поля зрения исследователей.

---

[1] *Хейзинга Й.* Осень средневековья. — М.: Наука, 1988. — С. 8, 20.

Во второй половине 60-х годов XX столетия понятие «массовое сознание» пережило второе рождение в советском обществознании, хотя внимание к этой проблеме было зафиксировано лишь на короткий период времени. Только во второй половине 1980-х годов можно отметить новый прилив исследовательского интереса к данному феномену. Но до сих пор недостаточное внимание к данному феномену объясняется двумя причинами. Во-первых, объективные трудности изучения массового сознания. Они связаны с его природой и свойствами, плохо поддающимся фиксации и описанию, что делает их трудноуловимыми для строгих операциональных определений. Во-вторых, субъективные трудности отечественной науки все еще связаны с преобладанием догматизированных социально-классовых представлений, а также недостаточной разработанностью терминологического аппарата.

Современные подходы. В целом, существующие взгляды на проблему можно объединить в две основные группы. Одни ученые считают, что массовое сознание — конкретный вариант, ипостась общественного сознания, заметно проявляющаяся лишь в бурные, динамичные периоды развития общества. Тогда у общества обычно нет интереса к научным исследованиям. В стабильные периоды развития массовое сознание функционирует на малозаметном, обыденном уровне. При этом существенно, что оно может одновременно включать в себя отдельные компоненты разных типов сознания — например, сознание классических групп социально-профессионального характера, составляющих социальную структуру общества. Обычно они имеют приоритетный характер и фиксируются теоретиками в первую очередь. Массовое сознание может включать и некоторые иные типы сознания, присущие специфическим множествам индивидов, объединяющим представителей разных групп, но, в то же время, не имеющим отчетливо группового характера. Обычно это обыденное сознание, не обладающее четкой социальной отнесенностью — например, «сознание» очереди за дефицитным товаром во времена «развитого социалистического общества». Согласно данной точке зрения, проявления массового сознания носят в значительной мере случайный, побочный характер и выступают в качестве признаков временного, несущественного стихийного варианта развития.

С другой стороны, ученые рассматривают массовое сознание как достаточно самостоятельный феномен. Тогда это сознание вполне определенного социального носителя («массы»). Оно сосуществует в обществе наряду с сознанием классических групп и возникает как отражение, переживание и осознание действующих в значительных социальных масштабах обстоятельств, в том или ином отношении общих для членов разных социальных групп, которые оказываются в сходных жизненных условиях, и уравнивающих их в том или ином плане. Согласно данной логике, массовое сознание оказывается более глубинным образованием, отражением действительности «первичного порядка», которое лишь потом обретает необходимые психологические признаки социальной определенности.

О тотальном, в рамках всего общества, массовом сознании можно говорить, лишь подразумевая какое-то конкретное явление, захватывающее практически всех членов общества и приводящее их в том или ином измерении сознания к некоему «общему знаменателю». Пример такого рода — проведенный в свое время

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Проблема массового сознания. «В отношении занимающего нас теперь предмета указанные изъяны отчетливо проявились в том, что массовое сознание было объявлено атрибутом так называемого "массового общества", стало рассматриваться в качестве исторической альтернативы классовому сознанию, якобы упраздняющей последнее (отсюда тезис Д. Белла о «конце идеологий») и, следовательно, знаменующей исчезновение — уже в рамках сегодняшнего капитализма — самого классового общества.

Подобная жесткая связь с различными концепциями "массового общества" — этими типичнейшими образчиками современных *science fictions* (научных вымыслов) — отразилась на судьбе изучения массового сознания самым пагубным образом. С одной стороны, она воздвигла перед исследователями всех направлений непреодолимые препятствия для строго объективного анализа рассматриваемого явления, раскрытия его действительной природы, подлинных механизмов возникновения и функционирования, фактических свойств и роли в жизни общества. С другой — вокруг проблемы массового сознания оказалось нагромождено великое множество всякого "теоретического" и идеологического вздора, разного рода обывательской чепухи, оформленной в виде научных рассуждений. Все это в значительной мере дезориентировало социологов-марксистов в отношении самого объекта исследования — массового сознания. Его искаженное до неузнаваемости отражение в зеркале буржуазной социологии послужило основанием для многих из них объявить массовое сознание, как и лежащий в его основании феномен массы, химерой, выдумкой. В результате вместе с водой из ванны выплеснули и самого ребенка...

В результате многие исследователи оказались по отношению к массовому сознанию в положении той печально известной старушки из притчи, которая, стоя перед вольером с жирафом, упорно отказывалась верить глазам своим и твердила: "Не может быть!" Между тем жираф, как известно, "может быть", он существует. Равно не является злонамеренной выдумкой классовых противников пролетариата и массовое сознание. Сам факт его существования не может вызывать каких-либо сомнений у непредвзятых наблюдателей, поскольку он без труда подтверждается длинным рядом явлений современной общественной практики, касающихся многочисленных форм массового поведения людей, функционирования общественного мнения, деятельности средств массовой информации и др.».

(*Грушин Б. А.* Массовое сознание: Опыт определения и проблемы исследования. — М., 1987. — С. 12–15.)

К. Марксом анализ массовизации производительных сил, а вместе с этим, и производственных отношений, и всей психики людей в ходе массовой промышленной революции. Аналогичные реакции вызывают глобальные катастрофы, прямо или косвенно касающиеся большинства членов общества, крупные террористические акты и т. д. Специфическими примерами формирования массового сознания являются действия средств массовой коммуникации. В ситуациях такого типа в сознании значительных масс доминируют мысли, чувства и переживания, связанные с одним и тем же. Это и составляет содержание массового сознания на данный момент.

Массы

При возникновении ряда физических (стихийные бедствия), социальных (общественные катаклизма) или политических (войны, перевороты) обстоятельств «особого рода», которые уменьшают, по каким-либо причинам, влияние принад-

лежности людей к классическим группам, массовое сознание обретает ведущую роль. Именно в таких ситуациях и становятся наиболее отчетливыми качества, присущие массе. Значит, массу лучше всего рассматривать через ее свойства — прежде всего, через массовое сознание. Ведь массовое сознание — это сознание определенного носителя («массы»), возникающее вследствие отражения действующих в значительных масштабах и уравнивающих в чем-то людей обстоятельств.

Определение. Массы как носители массового сознания, по определению Б. А. Грушина, — это ситуативно возникающие (существующие) социальные общности, вероятностные по своей природе, гетерогенные по составу и статистические по формам выражения (функционирования). При некоторой психологической неполноте, данное определение позволяет четко разграничить массу и группы. Кроме того, оно дает возможность подойти к пониманию ряда важных качеств массового сознания.

Основные виды масс выделяются по ряду ведущих признаков. Соответственно, массы делятся:

1) по размеру — на большие и малые;
2) по стабильности — на устойчивые (постоянно функционирующие) и неустойчивые (импульсные);
3) по компактности — на сгруппированные и несгруппированные, упорядоченные или неупорядоченные в пространстве;
4) по формам внутренней связи — на контактные и неконтактные (дисперсные);
5) по особенностям возникновения — на спонтанные, стихийно возникающие («естественные») и специально организуемые («искусственные»);
6) по гомогенности — на социально однородные и неоднородные.

Однако это — всего лишь теоретическое разделение. В практике политической борьбы за власть в кризисные периоды особые виды и разновидности масс выделял В. И. Ленин исходя из реалий России начала XX века. Во-первых, он различал: прогрессивные, или революционные массы в противоположность консервативным, реакционным, или антиреволюционным, а также нейтральные, неопределившиеся массы. Во-вторых, в его работах присутствуют массы активные, действующие, борющиеся и пассивные, бездеятельные, «сонные», выжидающие. В-третьих, выделялись сплоченные массы, дисциплинированные, самостоятельные и распыленные, неорганизованные, анархичные. Наконец, в-четвертых, были описаны массы решительные и нерешительные экстремистские и робкие. При всей образности таких характеристик они были достаточны для принятия политических решений и осуществления эффективных, на определенных этапах, политических действий.

Оценим уровень анализа более поздних лет. 26 ноября 1926 года Л. Д. Троцкий писал в дневнике: «Октябрьская революция больше, чем какая бы то ни было другая, пробудила величайшие надежды и страсти народных масс... Но в то же время масса увидела на опыте крайнюю медлительность процесса улучшения... она стала осторожнее, скептичнее откликаться на революционные лозунги... Такое настроение, сложившееся после гражданской войны, является основным

политическим фоном картины жизни. На это настроение опирается бюрократизм, как элемент "порядка" и "спокойствия". Об это настроение разбились попытки оппозиции поставить перед партией новые вопросы»[1].

Конкретные наблюдения и эмпирические исследования позволяют прийти к трем основным конкретным разновидностям «массы», встречающимся на практике. Это толпа, «собранная публика» и «несобранная публика».

Толпа. Как писал Х. Ортега-и-Гассет, «толпа — понятие количественное и видимое. Выражая ее в терминах социологии, мы приходим к понятию социальной массы»[2].

Добавим: и социально-психологической тоже.

«Собранная публика» представляет собой скопление некоторого количества людей, испытывающих сходное ожидание определенных переживаний или интересующихся одним и тем же предметом (от зрителей в театре до участников политических митингов). Основа объединения такой публики — сходство установок, ориентации и готовности к действию, которые возникают под влиянием воздействия одних и тех же стимулов (фильм, театральная постановка, лекция или дискуссия).

«Несобранная публика», к которой относят электоральные массы, возникающие под влиянием политической рекламы, или массы поклонников кумиров современной музыки.

Как писал Я Щепаньский, «несобранная публика» — это «поляризованная масса», то есть большое число людей, мышление и интересы которых ориентированы идентичными стимулами в одном направлении, людей, проживающих не «друг с другом», а «друг около друга».

Все остальные виды масс носят еще более сложный и менее конкретный, скорее виртуальный, чем реальный характер. Тем не менее, надо помнить: то, что сегодня существует в виде совершенно виртуальных образований (скажем, массы «населения мятежной территории»), уже завтра может обернуться реальными толпами погромщиков или «восставшими массами».

Основные характеристики массы. Среди качеств массы важнейшими считаются следующие:

1) статистичность, то есть аморфность массы, ее несводимость к самостоятельному, системному, структурированному целостному образованию (группе), отличному от составляющих массу элементов;
2) стохастичная, вероятностная природа массы, то есть открытость, размытость ее границ, неопределенность ее состава в количественном и качественном отношении;
3) ситуативность, временность ее существования;
4) выраженная гетерогенность, разнородность состава массы.

С учетом совокупности этих качеств, массовое сознание приобретает особый статус. Это своего рода внеструктурный «архипелаг» в социально-групповой

---

[1] *Троцкий Л.* Письма и дневники. — М.: Книга, 1986. — С. 21.

[2] *Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс // Вопросы философии. — 1989. — № 3. — С. 20.

структуре общественного сознания, образование не устойчивое, а как бы «плавающее» в составе более широкого целого. Сегодня архипелаг может включать одни острова, а завтра – уже другие. Это особого рода как бы «экс-групповое» сознание. Оно представляет собой ситуативное производное от общественного сознания, трактуемого как совокупность сознаний основных групп, которые образуют социальную структуру общества, но с уже упоминавшимися «сломанными» внутри такого сознания перегородками.

Возможности воздействия на массу обусловлены рядом причин. З. Фрейд считал: «Масса легковерна и чрезвычайно легко поддается влиянию, она некритична, неправдоподобного для нее не существует. Она думает образами, порождающими друг друга ассоциативно, – как это бывает у отдельного человека, когда он свободно фантазирует, – не выверяющимися разумом на соответствие с действительностью. Чувства массы всегда весьма просты и весьма гиперболичны... Масса немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается у нее в непоколебимую уверенность, зерно апатии – в дикую ненависть». Представляя собой несистематизированное, неструктурированное, как бы мозаичное образование, масса испытывает потребность в упорядочении извне.

Соответственно указанным причинам строятся и механизмы воздействия на массу: «Склонную ко всем крайностям массу и возбуждают тоже лишь чрезмерные раздражения. Тот, кто хочет на нее влиять, не нуждается в логической проверке своей аргументации, ему подобает живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое. Так как масса в истинности или ложности чего-либо не сомневается и при этом сознает свою громадную силу, она столь же нетерпима, как и подвластна авторитету. Она уважает силу... От своего героя она требует силы, даже насилия. Она хочет, чтобы ею владели и ее подавляли, хочет бояться своего господина. Будучи в основе своей вполне консервативной, у нее глубокое отвращение ко всем излишествам и прогрессу и безграничное благоговение перед традицией» [1].

Еще более жесткие требования воздействия на массу выдвигал Х. Ортега-и-Гассет: «Масса людей не имеет мнения. Народ никогда не имел никаких идей; он не обладает теоретическим пониманием бытия вещей. Неприспособленность к теоретическому мышлению мешает ему принимать разумные решения и составлять правильные мнения. Поэтому мнения надо втискивать в людей под давлением извне, как смазочное масло в машину» [2].

В истории было много примеров того, как именно овладевали растерянным массовым сознанием «сильные личности», приходя к власти. Массовое сознание подчас даже готово ждать такого структурирующего воздействия извне, давая лидерам «фору» для осмысления события. После нападения Германии и начала Великой Отечественной войны в 1941 году население СССР почти две недели ждало выступления И. В. Сталина, которое позволило, как известно, рационализировать и структурировать поначалу совершенно деструктурированное сознание.

[1] *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Избранное. – Т. 1. – L.: Academic Press, 1969. – С. 86, 87.

[2] *Ortega-y-Gasset J.* Der Aufstan der Massen. – B.: Folk Verlag, 1959. – S. 140.

Еженедельные выступления президента Ф. Д. Рузвельта по радио структурировали массовое сознание США в период «Великой депрессии» — крупномасштабного экономического кризиса.

Однако податливость таким воздействиям сохраняется сравнительно недолгое время. Стоит его упустить, как массовое сознание становится неуправляемым. Тогда действие рационального уровня ослабевает и массовое поведение начинает определяться исключительно эмоционально-действенным уровнем. Тогда оно становится в полной мере стихийным и уже практически неуправляемым.

В свое время, занимаясь проблемой реструктуризации массового поведения из стихийного в организованное, В. МакДаугалл считал необходимым для этого пять условий. Во-первых, требуется известная степень постоянства состава массы. Во-вторых, необходимо, чтобы отдельные представители массы составили определенное представление о природе, функциях, достижениях и требованиях массы. В-третьих, чтобы масса вступила в конкурентные отношения с другими общностями. В-четвертых, желательно наличие в массе традиций, обычаев и норм взаимоотношений ее членов между собой. Наконец, в-пятых, наличие в массе подразделений, то есть введение специализации и дифференциации деятельности входящих в нее индивидов. Понятно, что при наличии данных условий любая масса превратится в организованную социальную группу.

Однако это — теоретическая модель реструктуризации массы. На практике обычно все бывает проще. В ходе Второй мировой войны, например, для реструктуризации бежавших с поля боя масс военнослужащих в Красной Армии использовались так называемые «заградотряды». То, что только страх реально способен остановить такие массы, доказал еще Юлий Цезарь. Он активно использовал на практике децимацию — казнь каждого десятого из обращенного в бегство легиона. Так что теория теорией, а реальная психология масс — совершенно особая статья.

Человек в массе

Масса меняет входящего в нее человека. При этом, вовлекая в себя значительное число людей, масса не просто стирает различия между ними. Она в значительной мере трансформирует всю индивидуальную психику, подчиняя себе индивидуальное сознание.

Утрата индивидуальности. Еще Г. Лебон отмечал, что в массе стираются индивидуальные различия отдельных людей и исчезает их своеобразие. Однако масса не только «отнимает» что-то у индивидуальной психики — она еще и придает входящим в нее людям новые качества. По Г. Лебону, главные отличительные признаки находящегося в массе индивида таковы: анонимность и исчезновение сознательной личности, преобладание бессознательной личности, снижение интеллекта и всей рациональной сферы, ориентация мыслей и чувств индивидов в одном и том же направлении вследствие внушения и заражения, тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей. Г. Лебон констатировал: «Индивид не является больше самим собой, он стал безвольным автоматом». Механизмами психологического влияния массы на индивида являются заражение, подражание и внушение.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Г. Лебон об индивиде в массе. Г. Лебон писал: «В психологической массе самое странное следующее: какого бы рода ни были составляющие ее индивиды, какими схожими или несхожими ни были бы их образ жизни, занятие, их характер и степень интеллектуальности, но одним только фактом своего превращения в массу они приобретают коллективную душу, в силу которой они совсем иначе чувствуют, думают и поступают, чем каждый из них в отдельности чувствовал, думал и поступал бы. Есть идеи и чувства, которые проявляются или превращаются в действие только у индивидов, соединенных в массы. Психологическая масса есть провизорное существо, которое состоит из гетерогенных элементов, на мгновение соединившихся, точно так же, как клетки организма своим соединением создают новое качество с качествами совсем иными, чем качества отдельных клеток». Диалектика здесь уловлена, особенно в последней фразе. Однако до этого жестко постулируется: «одним только фактом своего превращения в массу они приобретают коллективную душу». То есть индивид отдельно, а масса — отдельно.

Однако в массе с индивидом происходят серьезные трансформации. Во-первых, «в массе, в силу одного только факта своего множества, индивид испытывает чувство неодолимой мощи, позволяющее ему предаться первичным позывам, которые он, будучи одним, вынужден был бы обуздывать». Тем более что особой необходимости обуздывать себя нет — принадлежность к массе гарантирует анонимность отдельного индивида. Масса никогда не несет ответственности сама, а принадлежность к массе избавляет от индивидуальной ответственности. Психологическим результатом этого является возрастающее ощущение власти у включенного в массу индивида, связанное еще и с ощущением своей безнаказанности.

Во-вторых, индивидуальная психика меняется в силу особой заразительности массы. Эффект психического заражения «есть легко констатируемый, но необъяснимый феномен, который следует причислить к феноменам гипнотического рода... В массе заразительно каждое действие, каждое чувство, и притом в такой сильной степени, что индивид очень легко жертвует своим личным интересом в пользу интереса общего. Это — вполне противоположное его натуре свойство, на которое человек способен лишь в качестве составной части массы». Масса заражает индивида. Индивид же, заражаясь массовыми мыслями, чувствами и переживаниями, начинает подражать тому, что делает масса. Изучая несколько иные феномены массовой психологии (например, моду — в том числе и «политическую»), Г. Тард говорил, фактически, об обратной стороне той же самой медали: о законах подражания, свойственных поведению человека в массе. Масса заражает индивида, а индивид, заражаясь, подражает массе.

В-третьих, важнейшей причиной, обусловливающей появление у объединенных в массу индивидов особых общих качеств, противоположных качествам отдельного, «изолированного» индивида, является «внушаемость, причем упомянутая заражаемость является лишь ее последствием», — считал Г. Лебон.

(По: *Le Bon G.* La psychologie des foules. — Paris, 1895. — P. 22, 26–28.)

Согласно Г. Лебону, одним лишь фактом своей принадлежности к массе человек «спускается на несколько ступеней ниже по лестнице цивилизации». Будучи единичным, он мог быть образованным индивидом, но в массе он — варвар, «существо, обусловленное первичными позывами». Он обладает «спонтанностью, порывистостью, дикостью, а также и энтузиазмом и героизмом примитивных существ».

Более современные авторы рассматривают происходящие с индивидом в массе изменения несколько по-другому. Эти изменения предполагают:

1) повышение эмоциональности восприятия всего, что он видит и слышит;
2) снижение способности рациональной переработки воспринимаемой информации;

3) усиление внушаемости и уменьшение критичности по отношению к себе;
4) подавление массой чувства ответственности за поведение индивида;
5) появление чувства своей силы;
6) возникновение ощущения анонимности и безнаказанности своих действий.

Конечно, следует учитывать, что в разных видах массы изменения психического состояния индивида различны — в зависимости от ситуационных, субъективных и даже идеологических моментов. С учетом этого наиболее простые выводы сделал С. Московичи: 1) массы представляют собой социальное явление; 2) индивиды растворяются в массах под влиянием внушения; 3) внушение (гипноз) — основной инструмент вождя массы.

Избавление от ответственности. Однако не все происходящее в массе ужасно для индивида. Так, утрачивая индивидуальную ответственность, он обретает ощущение всемогущества и реальную безответственность. Криминалисты знают: в групповых преступлениях трудно определить личную меру ответственности каждого индивида и конкретно осуществлявшиеся им действия. Еще хуже дело обстоит с деяниями массы. В свое время американская полиция зашла в тупик, рассматривая множество случаев линчевания негров ку-клукс-клановцами. Факты преступления были налицо, но определить конкретных убийц не удавалось. Убивала масса, в которой потом никто искренне не мог вспомнить, что же конкретно кто (в том числе и он сам) делал.

Исследуя после Второй мировой войны пресловутое «чувство вины» немцев за многочисленные преступления в ходе военных действий, философ М. Хайдеггер зашел в тупик. Чтобы выйти из него, ему пришлось придумать новое существительное из безличного оборота: *Das Man*. *Das Man* — это все и, одновременно, никто. Кто убивал? — *Das Man*. Кто виноват? — *Das Man*. Преступления совершала масса. Значит, виноваты все немцы. Все вообще — и, одновременно, никто конкретно. Массу же наказать нельзя. Главарей, «вожаков» той немецкой массы осудили на Нюрнбергском процессе. Но когда победившие в войне союзники попытались провести массовую «денацификацию» Германии, у них ничего не получилось. Ведь в нацистской партии были практически все. Нельзя же было лишать страну учителей, врачей, транспортников только за то, что они входили в эту массу? Так и пришлось ограничиться чисто формальным подходом и быстро свернуть процесс денацификации. По тем же соображениям российское руководство после 1991 года не решилось применить предлагавшиеся люстрации (ограничения в правах) к членам бывшей коммунистической партии и ограничилось чисто формальным «конституционным судом над КПСС».

Двойственность влияния массы. Объективно говоря, влияние массы на индивида противоречиво. С одной стороны, это регрессивное влияние. В массе человек способен на все. Масса может совершать такие преступления, на которые каждый из составляющих ее индивидов по отдельности никогда не способен. Масса способна на убийство, причем потом никакие расследования не смогут обнаружить того, кто конкретно бил, стрелял или орудовал, скажем, саперной лопаткой. Дело в том, что, помимо уже названных изменений индивидуального сознания под

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Понятие «масса» у З. Фрейда. З. Фрейд писал: «Масса производит на отдельного человека впечатление неограниченной мощи... На мгновение она заменяет все человеческое общество, являющееся носителем авторитета, наказаний которого страшились и во имя которого себя столько ограничивали». Тут и происходит знаменитый фрейдовский катарсис — эмоциональное очищение от одних эмоций посредством появления других. «Масса кажется нам вновь ожившей первобытной ордой. Так же как в каждом отдельном человеке первобытный человек фактически сохранился, так и из любой человеческой толпы может снова возникнуть первобытная орда... Мы должны сделать вывод, что психология массы является древнейшей психологией человечества: все, что мы, пренебрегая всеми остатками массы, изолировали как психологию индивидуальности, выделилось лишь позднее, постепенно и, так сказать, все еще только частично, из древней массовой психологии». Значит, потенциально возможность регресса индивидуальной психологии заложена в самой природе и истории становления человеческой психики. «Некоторые черты в характеристике Лебона подтверждают право отождествить массовую душу с душой примитивного человека».

«Импульсы, которым повинуется масса, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными или жестокими, героическими или трусливыми, но во всех случаях они столь повелительны, что не дают проявляться не только личному интересу, но даже инстинкту самосохранения. Ничто у нее не бывает преднамеренным. Если она и страстно желает чего-нибудь, то всегда ненадолго, она не способна к постоянству воли. Она не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного».

Согласно З. Фрейду, «индивид, находящийся в продолжение некоторого времени в зоне активной массы, впадает вскоре вследствие излучений, исходящих от нее, или по какой-либо другой неизвестной причине — в особое состояние, весьма близкое к "зачарованности", овладевающей загипнотизированным под влиянием гипнотизера... Сознательная личность совершенно утеряна, воля и способность различения отсутствуют, все чувства и мысли ориентированы в направлении, указанном гипнотизером. Таково, приблизительно, состояние индивида, принадлежащего к психологической массе. Он больше не сознает своих действий. Как у человека под гипнозом, так и у него, известные способности могут быть изъяты, а другие доведены до степени величайшей интенсивности. Под влиянием внушения он в непреодолимом порыве приступит к исполнению определенных действий. И это неистовство у масс еще непреодолимее, чем у загипнотизированного, ибо равное для всех индивидов внушение возрастает в силу взаимодействия».

(По: *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Избранное. Т. 1. — L., 1969.)

влиянием массы, существует еще один — феномен так называемой ретроградной амнезии, частичной потери памяти на прошедшие события. Обычно человек просто не может в деталях вспомнить, что он делал. Его воспоминания обычно носят отрывочный, фрагментарный характер. Амнезия сопровождается упадком сил после сильного эмоционального стресса, что соответствует состоянию «физиологического аффекта». Уголовные кодексы ряда стран смягчают правовую ответственность за такие действия, «совершенные в состоянии внезапно возникшего сильного душевного волнения».

Все это справедливо, но не все так просто. Еще З. Фрейд подметил, что данная «медаль» имеет две стороны. С одной стороны, дано: «Для правильного суждения о нравственности масс следует принять во внимание, что при совместном пребывании индивидов массы у них отпадают все индивидуальные тормозящие моменты и просыпаются для свободного удовлетворения первичных позывов все

жестокие, грубые, разрушительные инстинкты, дремлющие в отдельной особи...» Однако это — только одна сторона медали. С другой стороны, «массы способны и на большое самоотречение, бескорыстие и преданность идеалу» [1].

Как правило, индивид обычно исходит в своих действиях из понимания личной пользы, руководствуется своими потребностями и интересами. В массе побуждение выгоды обычно отсутствует. З. Фрейд считал, что в некоторых случаях можно говорить о повышении нравственного уровня отдельного человека под воздействием массы. Это зависит от того политико-психологического «стержня» (события, мнения, чувства), вокруг которого сложился тот или иной вариант массовой психологии и, соответственно, возникла некоторая масса людей. Понятно, что массы, совершавшие Великую французскую революцию, явно обладали несколько иной психологией, чем турки, устроившие геноцид армянам в начале XX века. Хотя действовали аналогичные механизмы массового поведения, оно было окрашено совершенно различными политико-идеологическими ценностями и идеалами.

Важный вывод: абстрактные оценки массы и массового поведения неправомерны. Необходимо учитывать мотивы людей, побуждения массы и идеологический контекст происходящего.

Лидеры массы

Особенности поведения массы и, в частности, ее влияния на входящих в нее индивидов зависят от индивидуальности лидеров, их типов и психологических качеств. Это, безусловно, люди особого склада. Лидерство в массе принципиально отличается от лидерства в группе и требует совершенно иных качеств. Г. Лебон именовал лидеров массы «апостолами», убежденными в том, что ведут людей к новой вере. Он считал: «Нет надобности, чтобы число этих апостолов было очень велико для выполнения их задачи. Надо вспомнить, какое небольшое число ревнителей было достаточно для возбуждения столь крупного движения, как крестовые походы, — событие, быть может, более чудесное, чем насаждение какой-либо религии, так как миллионы людей были доведены до того, что бросили все, чтобы устремиться на Восток, и возобновляли не раз это движение, несмотря на самые крупные неудачи и жесточайшие лишения» [2].

Г. Тард считал, что масса сама находит себе лидеров, как бы выталкивая их из себя. Но большее распространение получили взгляды Г. Лебона, который описывал четыре основных типа таких «вожаков».

«Апостол». Первый тип — это убежденные проповедники, «мессии» и апостолы неких верований (независимо, религиозных, социальных или сугубо политических, например, отдельно анализировавшегося Г. Лебоном социализма). Это харизматические лидеры, обладающие именно теми качествами, которые востребованы массой. Такие лидеры — как бы «прообраз толпы», они «несут в себе все ее основные свойства».

---

[1] *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Избранное. — Т. 1. — Лондон: Academia, 1959. — С. 87.

[2] *Лебон Г.* Психология социализма // Литературное обозрение. — 1991. — № 6. — С. 80–81.

«Загипнотизированные поработившей их верою, они готовы на все жертвы для ее распространения и кончают даже тем, что исключительно целью своей жизни ставят воцарение этой веры. Эти люди находятся как в полубреду, изучение их требует патологического исследования их умственного состояния, но, несмотря на это, они всегда играли в истории громадную роль». Такой «апостол всегда представляет собой религиозно настроенный ум, одержимый желанием распространить свое верование; но вместе с тем и прежде всего это ум простой, совершенно не поддающийся влиянию доводов разума. Его логика — элементарна. Законы и всякие разъяснения совершенно недоступны его пониманию». Его психика — это персонифицированная психология всей массы.

Г. Лебон особо подчеркивал внешнюю «простодушную наивность» этих людей. Ничто их не затрудняет. Для них ничего нет легче, например, чем враз перестроить все общество. Так, например: «Поддаваясь все более и более гипнозу двух или трех непрестанно повторяемых формул, проповедник-социалист чувствует жгучую потребность распространять свою веру...»

В структуре поведения такого лидера особенно выделяется жажда разрушения: «По-видимому, почти во все времена имел силу общий психологический закон, по которому нельзя быть апостолом чего-либо, не ощущая настойчивой потребности кого-либо умертвить или что-либо разрушить».

«Случайный фанатик». Второй тип лидеров массы — это более умеренные фанатики одной идеи, своего рода «моноидеисты» в определенных ситуациях. У них существует свой «пунктик», своя «идефикс», но она проявляется не постоянно. Г. Лебон описывал их так: «Повседневно встречаются очень умные люди, даже выдающиеся, теряющие способность рассуждать, когда дело касается некоторых вопросов. Увлеченные тогда своей политическою или религиозною страстью, они обнаруживают изумительное непонимание и нетерпимость. Это случайные фанатики, фанатизм которых становится опасным лишь тогда, когда его раздражают».

То есть в обычное время, в обычных условиях это могут быть вполне нормальные с виду люди. Однако при возникновении соответствующих экстремальных обстоятельств (возникновение массы, появление «апостола» и т. п.) в них просыпается дремлющая фанатичная сущность. И тогда они — самые верные и надежные «помощники апостолов», их приспешники и ближайшие подручные, часто движимые особой яростью и даже вполне отчетливой манией преследования. Возникшее в 1990-е годы на юге России массовое движение казачества породило целый ряд таких лидеров из числа инженеров, преподавателей и других обычных специалистов в прежней жизни. Так, главный атаман всекубанского казачьего войска В. Громов — кандидат наук, в прошлом доцент кафедры истории Краснодарского университета.

«Дегенерат-аутсайдер». Третий тип лидеров массы, согласно Г. Лебону, «принадлежит к обширной семье дегенератов. Занимая благодаря своим наследственным порокам, физическим или умственным, низкие положения, из которых нет выхода, они становятся естественными врагами общества, к которому они не могут приспособиться вследствие своей неизлечимой неспособности и наследственной болезненности. Они — естественные защитники доктрин, которые обещают им и лучшую будущность, и как бы возрождение». У данного типа мало фанатизма,

нет увлечения одной идеей и даже особой стойкости веры. Тут все решает чувство обиды на жизнь и личная заинтересованность в ее изменении.

По своей психологической сути это лица с сильным комплексом неполноценности, движимые стремлением к его гиперкомпенсации, полные обычно безотчетного желания преодолеть свои внутренние комплексы с помощью той самой толпы, которую хотят возглавить. Образно говоря, ими движет простая идея: что «на обломках самовластья напишут наши имена». Это не стремящиеся любой ценой прославиться геростраты, а, скорее, мстительные и достаточно меркантильные (разумеется, в меру сохранности интеллекта) неудачники, аутсайдеры социального устройства.

«Диктатор». Наконец, четвертый тип лидеров массы, обычно приходящий на смену предыдущим «вожакам» и овладевающий массой после того, как фанатики ее сформировали и основательно «разогрели», — обычный тиран или диктатор. Это лидер, усмиряющий и организующий массу, подбирающий власть и пользующийся плодами того, что уже сделала для него возглавлявшаяся другими толпа. Он может сочетать в себе некоторые черты предшествующих «проповедников», но не это главное. Основное его качество заключается в том, что он умеет заставить массу полюбить себя и возбудить боязнь к себе. Как писал Г. Лебон: «За Суллою, Марием и междоусобными войнами выступали Цезарь, Тиберий, Нерон. За Конвентом — Бонапарт, за 48-м годом — Наполеон III» [1].

По З. Фрейду, этот тип — прообраз «идеального отца». Согласно психоанализу, масса «уважает силу, добротой же, которая представляется ей всего лишь разновидностью слабости, руководствуется лишь в незначительной мере. От своего героя она требует силы, даже насилия. Она хочет, чтобы ею владели и ее подавляли, хочет бояться своего господина... Хотя потребность массы идет вождю навстречу, он все же должен соответствовать этой потребности своими личными качествами. Он должен быть сам захвачен глубокой верой в идею, чтобы пробудить эту веру в массе; он должен обладать сильной импонирующей волей, которую переймет от него безвольная масса» [2].

Данные характеристики во многом совпадают с характеристиками первобытного «отца», которому поклонялась первобытная орда. Однако обратим внимание, что даже З. Фрейд не ставил появление такого лидера в фатальную зависимость от потребностей массы. Все-таки его появление связывалось с определенными историческими периодами и, следовательно, с некоторыми объективными причинами.

Массы и элита. Французский социальный психолог С. Московичи в конце XX века выдвинул идею разработки массологии — особой науки о поведении толпы, взаимоотношении лидеров с толпой и элиты с остальной массой. Он считал, что масса боготворит и прославляет своих лидеров-избранников, приписывая им порой несуществующие качества, наделяя всемогуществом и всеведением. Она благоговейно служит своим повелителям. Поставив их на пьедестал полубогов, речи которых всегда истинны, а действия справедливы, масса создает систему абсолютной

---

[1] *Лебон Г.* Психология социализма // Литературное обозрение. — 1991. № 06.

[2] *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Избранное. — Т. 1. — Лондон: Academia, 1959. — С. 87, 89.

защищенности лидеров от критики или оппонирования им. После этого возникшая таким образом система уже автоматически и универсально начинает управлять породившей ее массой.

С. Московичи утверждал, что масса без управления (силой авторитета, авторитетом силы, законами юридическими или нравственными) становится агрессивно-разрушительной, даже жестокой в оценках и действиях. Свергая прежних кумиров, масса может «неукротимо и слепо» доводить ситуацию до критической или даже катастрофической.

Диапазон отношения масс к элите достаточно широк: от фанатизма и веры в харизму лидеров до полного отрицания прав на свободу слова, участие в управлении обществом и политическими процессами. Признание масс позволяет элите легитимизировать свою включенность в политическую систему, тиражировать свои действия и роль в политических событиях как образцовые и достойные уважения. Вместе с тем здоровое недоверие масс к элите часто вполне оправданно и конструктивно. Критика, гласный отбор, выборность уменьшают возможности концентрации всей власти в узком кругу элиты, возникает возможность преодоления автократии и деспотии.

Выделенные Г. Лебоном и З. Фрейдом типы лидеров массы производили впечатление тенденциозности и социальной ангажированности этих авторов. Однако если внимательно проанализировать, например, хотя бы многократно описанный фанатизм поведения А. Гитлера, известный из мемуаров современников моноидеизм В. И. Ленина или природную ущербность, сухорукость и лицо в оспинах И. В. Сталина, то многое представляется убедительным.

Выводы в виде конспекта

1. Понятие «массы» возникло в связи с аристократической критикой социальных перемен XVII-XIX веков. Э. Берк и Ж. де Местр первыми назвали пугавщую аристократов силу «толпой» или «массой». Первым теоретиком масс в конце XIX века стал Г. Лебон. Сегодня в разных отраслях науки существуют различные теории масс.

2. К теориям «массового общества» относится ряд социологических, социально-философских, социально-психологических и философско-исторических, а также культурологических концепций. Более ста лет они претендуют на описание и объяснение социальных и личностных отношений в современном обществе с точки зрения возрастания роли масс, однако рассматривают этот процесс как преимущественно негативный, как «патологию общества». Постепенно становится очевидным ограниченность этой трактовки, которая недооценивает психологию в понимании масс. Политическая психология рассматривает массы как одну из естественных человеческих общностей, отличающихся своими особенностями.

3. В отличие от групп, больших и малых, всегда так или иначе организованных и структурированных (в том числе, политически), массы — принципиально неорганизованные и неструктурированные субъекты политики. В основе политической психологии масс лежит массовое сознание. Массовое сознание — один из видов общественного сознания, реальная форма его практического существования. Массовое сознание определяется как совпадение (совмещение или пересечение)

основных, наиболее значимых компонентов сознания большого числа «классических» групп (больших и малых), однако оно не сводится к ним. Это новое качество, возникающее из совпадения отдельных фрагментов психологии деструктурированных по каким-то причинам «классических» групп. Массовое сознание носит обыденный характер.

Массовое сознание проявляется тогда, когда происходят крупные социально-политические события, нарушающие привычную структуру общества и его стратификацию. По структуре массовое сознание включает первичный эмоционально-действенный и вторичный рациональный уровни. Рациональный уровень состоит из более статичных (типа оценок и ожиданий, ценностей и «общих ориентаций») и более динамичных (типа мнений и настроений) компонентов. Массовое сознание проявляется в стихийных формах поведения. Развитие массового сознания зависит от масштаба охвата людей общими психическими состояниями, определяемыми социально-политическими причинами. Созревая первоначально в рамках традиционно выделяемых групп, отдельные компоненты массового сознания распространяются, захватывая представителей иных групп и слоев общества, увеличивая массу.

Размытость границ массы осложняет типологизацию массового сознания. В качестве оснований для его дифференциации используется ряд свойств: 1) «общий и актуальный мыслительный потенциал» (объем знаний, которыми располагают массы и пользуются в жизнедеятельности); 2) «пространственная распространенность» (объем захватываемой массы); 3) темпоральность (временная устойчивость); 4) степень связности и непротиворечивости; 5) управляемость; 6) уровень развития; 7) характер выраженности; 8) особенности используемых экспрессивных средств. Создание многомерных, сферических моделей массового сознания позволяет заблаговременно выявить варианты не только сознания, но и массового поведения.

Основные свойства массового сознания — эмоциональность, заразительность, мозаичность, подвижность и изменчивость. Оно всегда конкретно, как правило, неоднородно, аморфно, противоречиво, лабильно и размыто. Оно возникает потому, что люди всегда непосредственно или опосредованно взаимодействуют друг с другом. В ходе взаимодействия и общения вырабатываются общие представления, чувства, мнения и т. д. — компоненты массового сознания. Его макроформами являются общественное мнение и массовые настроения.

4. Массы выступают как временные, функциональные общности, разнородные по составу, но объединенные значимостью психических переживаний входящих в них людей. Общность переживаний в массе более важна, чем параметры приобщения к классическим социальным группам. Массы подразделяются в зависимости от основных признаков. К таким признакам относят размеры, устойчивость существования во времени, степень компактности нахождения в социальном пространстве, уровень сплоченности или рассеянности, преобладание факторов организованности или стихийности в возникновении массы. Массы делятся на 1) большие и малые; 2) устойчивые (постоянно функционирующие) и неустойчивые (импульсные); 3) сгруппированные и несгруппированные, упорядоченные или неупорядоченные в пространстве; 4) контактные и неконтактные (дисперсные);

6) спонтанные, стихийно возникающие, и специально организуемые. Конкретно в качестве основных видов массы выделяются толпа, «собранная публика» и «несобранная» публика.

Массы как носители массового сознания — это ситуативно возникающие общности, вероятностные по своей природе, гетерогенные по составу и статистические по формам выражения (функционирования). Среди основных характеристик массы выделяются статистичность; стохастичная, вероятностная природа; ситуативность и гетерогенность. Они определяют массовое сознание как своего рода внеструктурный «архипелаг» в социально-групповой структуре общественного сознания, образование не устойчивое, а как бы «плавающее» в составе более широкого целого.

5. Масса меняет поведение входящих в нее людей, стирая индивидуальные различия и трансформируя, нивелируя всю индивидуальную психику. Главные отличительные признаки индивида в массе: анонимность и исчезновение сознательной личности; преобладание бессознательной личности; снижение интеллекта и всей рациональной сферы; ориентация массой мыслей и чувств индивида в одном и том же направлении; тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей. Утрачивая индивидуальную ответственность за свои действия, индивид обретает ощущение всемогущества и безответственности. Механизмами психологического влияния массы на индивида являются заражение, подражание и внушение.

Масса оказывает на индивида не всегда негативное влияние. Если отдельный индивид руководствуется личным интересом, то масса свободна от него. Она может быть направлена как в криминальную, так и бескорыстную стороны. Массе свойственно разрушение, но ею может двигать и одухотворенность высокими идеалами.

6. Массой движут лидеры особого типа — «вожаки». Их типология разработана Г. Лебоном. Во-первых, это убежденные «апостолы» неких верований (религиозных, социальных или политических). Во-вторых, — «случайные фанатики» одной идеи, «помощники апостолов». В-третьих, «дегенераты-аутсайдеры», ущербные физически, умственно или социально личности — защитники доктрин, которые обещают лично им лучшую будущность. В-четвертых, «диктаторы». В свое время подобные типологии производили впечатление тенденциозных и социально ангажированных. Однако их право на существование подтверждается политической историей.

Контрольные вопросы

1. Расскажите об истории понятия «массы» в социально-политической жизни.
2. Какие теории масс вы знаете?
3. Дайте общую характеристику теориям «массового общества».
4. Охарактеризуйте истоки и современное состояние теорий «массового общества».
5. Дайте определение массового сознания.
6. Расскажите о структуре массового сознания.
7. Опишите основные свойства и характеристики массового сознания.

8. Что представляет из себя общественное мнение?
9. Дайте политико-психологическое определение массы.
10. Перечислите основные виды масс.
11. Чем характеризуется влияние массы на индивида?
12. В чем состоит двойственность влияния массы на человека?
13. В чем заключаются психологические особенности «вожаков» массы?
14. Расскажите о типологии лидеров масс Г. Лебона.

Рекомендуемая литература

1. Американское общественное мнение и политика. — М.: Прогресс, 1978.
2. *Баталов Э. Я.* Массовое политическое сознание современного американского общества: Методология исследования // Общественные науки. — 1981. — № 3.
3. *Васильев Б.* На пределе. — Известия. — 1991. — 2 января.
4. *Грушин Б. А.* Массовое сознание: Опыт определения и проблемы исследования. — М.: Политиздат, 1987.
5. *Дилигенский Г. Г.* Марксизм и проблемы массового сознания // Вопросы философии. — 1983. — № 11.
6. *Миллс Р.* Властвующая элита. — М.: Прогресс, 1959.
7. *Московичи С.* Машина, творящая богов. — М.: Совершенство, 1998.
8. *Ольшанский Д. В.* Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
9. *Ольшанский Д. В.* Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
10. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. — М.: Академический проект, 2001. Тема 9. Психология масс в политике.
11. *Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс // Вопросы философии. — 1989. — № 3–4.
12. *Рощин С. К.* Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. — Т. 11. — 1990. — № 5. — С. 12–13.
13. Современная западная социология: словарь. — М.: Политиздат, 1990.
14. Современное политическое сознание в США. — М.: Наука, 1980.
15. *Лебон Г.* Психология народов и масс. — СПб., 1896.
16. *Лебон Г.* Психология социализма // Литературное обозрение. — 1991. — № 6.
17. *Фрейд З.* Массовая психология и анализ человеческого «Я». — В кн.: Фрейд З. Избранное. — Т. 1. — L.: Academic Press, 1969.
18. *Bell D.* The End of Ideology. — Glencoe: Univ. press, 1964.
19. *Kornhauser W.* The politics of mass Society. — N. Y.: Univ. press, 1960.
20. *Le Bon G.* La psychologie des foules. — Paris, 1895. — P. 22, 26–28.
21. *Lipman W.* Publik Opinion. — N. Y.: W.W. Norton, 1922.
22. *McDougall W.* The Group Mind. — Cambridge: Univ. press, 1920.
23. *Ortega-y-Gasset J.* Der Aufstan der Massen. — B.: Folk Verlag, 1959.
24. *Risman D.* et al. The Lonely Crowd. — N. Y.: Harper & Row, 1950.
25. *Smelser N.J.* Theory of collective behavior. — N. Y.: Harper & Row, 1963.

Глава 11 Массовые настроения

Краткое содержание

История и современность. Массовые настроения и кризисы. От Аристотеля до наших дней. Современные факторы развития настроений. Массовые настроения на Западе. Недооценка настроений в отечественной науке.

Массовые настроения в политике. Массовые настроения и политическое сознание. Массовые настроения и политическая культура. Массовые настроения и политическое поведение. Массовые настроения и политическая система.

Массовые настроения в психологии. Индивидуальная психология настроения Настроения и деятельность. Социальная психология настроений.

Политическая психология настроений. Определение. Природа массовых настроений. Развитие массовых настроений. Субъект массовых настроений. Виды массовых настроений. Основные функции массовых настроений· функция субъективного обеспечения динамики политических процессов, функция формирования субъекта массовых политических действий, функция инициирования и регуляции политического поведения, функция стратегической политико-психологической оценки. Возможности воздействия на массовые настроения. Прогноз развития массовых настроений.

Массовые настроения в политических движениях. Леворадикальные движения. Реформистские движения. Праворадикальные движения.

Массовые настроения и модификация политической системы. Массовые настроения в Чили 1970–1980-х годов. События в Иране 1970-х годов. Горбачевская перестройка в СССР 1980-х годов.

Политическую психологию можно изучать как минимум с помощью двух разных методологий. Первая делает упор на анализ политических институтов, ставит во главу угла рассмотрение статичных политических структур и институтов власти, а также той институционализированной системы политико-психологических

отношений, в которой осуществляется нормативная деятельность субъектов политики — в первую очередь субъектов властных отношений. Вторая точка зрения опирается на анализ процессуальный. Она ставит в центр изучения динамику политических процессов, обычно определяемых неинституционализированной, во многом спонтанной активностью широких масс, вовлеченных в тот или иной период времени в самостоятельную политическую деятельность, детерминированную такими факторами, как собственная политическая психология и, прежде всего, собственные политические настроения масс.

Первая позиция наиболее адекватна при изучении стабильных социально-политических систем с доминирующим влиянием формализованных политических институтов. Вторая — при исследовании лабильных, быстро меняющихся ситуаций со слабым влиянием институтов власти и, напротив, с доминированием трудно поддающейся управлению политико-психологической самодеятельности масс. Такие ситуации обычно называют «переходным» или «смутным» временем. Это периоды ослабления власти прежних политических институтов, их постепенного разрушения и модификации, а также появления элементов новой политической системы.

Одним из примеров такого времени может служить развитие событий в новейшей истории России. Она отчетливо показала: для понимания происходящего недостаточно институционального подхода. Игнорировавшийся как «публицистический» и «описательный» фактор массовых настроений становится необходимым для осмысления социально-политических процессов переходного времени.

История и современность

Массовые настроения и кризисы. Русский историк В. О. Ключевский писал о Смуте конца XVI — начала XVII веков в российском обществе: «Почвой для нее послужило тягостное настроение народа, общее чувство недовольства, вынесенное народом из царствования Грозного и усиленное правлением Б. Годунова». Говоря точнее, «это было тягостное, исполненное тупого недоумения настроение общества, какое создано было неприкрытыми безобразиями опричнины и темными годуновскими интригами». По ходу Смутного времени общество само увидело силу массовых настроений. «Прежде всего из потрясения, пережитого в Смутное время, люди Московского государства вынесли обильный запас новых политических понятий, с которыми не были знакомы их отцы... Это и есть начало политического размышления».

Историк выделил специальный раздел в описании последствий Смуты — «Настроение общества». В нем В. О. Ключевский пишет: «Внутренние затруднения правительства усиливались еще глубокой переменой в настроении народа. Новой династии приходилось иметь дело с иным обществом, далеко не похожим на то, каким правили прежние цари... Недовольство становится и до конца века остается господствующей нотой в настроении народных масс... Эта перемена выразилась в явлении, какого мы не замечали прежде в жизни Московского государства: XVII век был в нашей истории временем народных мятежей» [1].

[1] *Ключевский В. О.* Соч. в 9 тт. Т. 3. — М.: Мысль, 1988. — С. 55, 46, 62, 83.

Анализ показывает: определенные массовые настроения, накопившись в рамках стабильной социально-политической системы, со временем привели к ее разрушению и перемене в политической психологии людей. «Разбушевавшись», массовые настроения стали на долгое время определять характер всей социально-политической жизни. Потребовалось значительное историческое время для того, чтобы наступило их умиротворение и, соответственно, возникла политико-психологическая основа для стабилизации социально-политической системы. В. О. Ключевский одним из первых дал сравнительно развернутый историко-политологический и, одновременно, политико-психологический анализ влияния массовых настроений на политическую систему общества. Однако и до него многие исследователи отмечали роль этого фактора в политике, хотя и не вдавались в его специальное рассмотрение.

От Аристототеля до наших дней. Еще Аристотель, одним из первых использовавший понятие настроений, однозначно связывал «настроения лиц, поднимающих восстание» с особого рода политическими процессами — мятежами, направленными на свержение власти, «политическими смутами» и разного рода «междоусобными войнами». Анализируя массовые, по тем временам, выступления граждан против властей, Аристотель прямо писал: «Во-первых, нужно знать настроение лиц, поднимающих восстание, во-вторых, — цель, к которой они при этом стремятся, и, в-третьих, чем собственно начинаются политические смуты и междоусобные распри»[1].

Аристотель неоднократно подчеркивал большую роль настроенческого фактора в особых вариантах социально-политической системы, связанных с доминированием на политической арене «охлократии», власти толпы, плебса. В подобных ситуациях рациональные начала политики уходят на задний план, и вся политическая жизнь оказывается в плену массовых настроений.

Н. Макиавелли указывал: «Глубокая и вполне естественная вражда, ...порожденная стремлением одних властвовать и нежеланием других подчиняться, есть основная причина всех неурядиц, происходивших в государстве... Ибо в этом различии умонастроений находят себе пищу все другие обстоятельства, вызывающие смуты...»[2]

История показывает, что роль массовых настроений становится влиятельной с периода средневековья. Город как особый способ группирования людей порождал заразительные массовые психические процессы. Под влиянием этих процессов значительные общности приходили в сходные психические состояния, которые проявлялись в разнообразных действиях масс, включая специфические политические действия. В дальнейшем значение настроенческих факторов в политике неуклонно увеличивалось.

Современные факторы развития настроений. XX век породил глобальные политические феномены. В политику были реально вовлечены многократно большие, чем прежде, массы. Однако дело не сводится к количественному росту их влияния.

---

[1] *Аристотель.* Политика. — М., 1911. — С. 208.

[2] *Макиавелли Н.* История Флоренции. — Л.: Наука, 1973. — С. 99.

Произошли серьезные качественные изменения массового субъекта политических процессов, особенно явные на современном этапе.

Во-первых, массовое промышленное производство, опирающееся на достижения научно-технической революции, выразилось, среди прочего, в стремительном росте потребностей людей. Едва ли в предыдущей истории возникали ситуации, когда потребности и притязания каждого нового поколения столь разительно отличались бы от предшествовавшего как в материальной, так и в духовной, и в политической сферах.

Во-вторых, возросли не только потребности, но и возможности их удовлетворения. Динамизм жизни, углубление интеграционных процессов, реальная транспортная и информационная нивелировка расстояний породили не только новые требования, но и ощущение легкости их достижения.

В-третьих, выросла массовая готовность к активным действиям. Подчеркнем провоцирующее влияние средств массовой коммуникации: воздействуя на массу, они не просто стимулируют те или иные потребности и демонстрируют способы их удовлетворения, а стремятся вызвать непосредственную массовую реакцию в виде конкретных действий и акций.

Наконец, в-четвертых, в качестве следствия названных изменений, возникает главное: определяющими в поведении масс все больше становятся не устоявшиеся, осознанные позиции, а увлекающие, импульсивные, во многом спонтанные настроенческие факторы, вытекающие из изменений условий производства в эпоху научно-технической революции и технологической перестройки, перемен в социальной структуре и частной жизни, трансформации потребностей и возможностей их удовлетворения, а также общего возрастающего динамизма жизни. Становление нового типа работника связано с изменениями психики и поведения, проявляющимися, наряду с другими, и в политической сфере.

Массовые настроения на Западе. На фоне этого все более заметным становится отставание привычных социально-политических регуляторов жизни, не успевающих приспосабливаться к быстрым переменам в условиях жизни и массовой психологии. Широкие молодежные волнения, охватившие западный мир в конце 1960-х годов, отчетливо показали: созрели новые потребности. Многочисленные «движения протеста», демонстрируя все новые проявления «контркультуры», подтверждали это. В 1970-е годы бурные настроения недовольства распространились на Западе на этнические общности. Затем начались внешнеполитические осложнения, связанные с всплеском религиозных настроений на Востоке. Прямые политические последствия повлекли антивоенные настроения — прежде всего в Западной Европе. Конец 1980-х годов ознаменовался массовыми взрывами политических настроений в Восточной Европе. Рост радикализма, волны политического терроризма, обилие примеров хаотичного поведения значительных общностей людей — все это отражало ослабление влияния традиционно трактуемого, прежде всего, социально-классового сознания и, напротив, усиление роли массовых настроений, все более непосредственно проявляющихся в социально-политической жизни. Таким образом, массовые политические настроения непосредственно связаны с динамичными политическими процессами нашего времени, влияя на поведение масс как субъекта этих процессов, обеспечивая динамический

компонент общественно-политического развития. Их роль постоянно растет, отражая изменения, приносимые научно-техническим прогрессом.

Из сказанного понятно, что главной задачей является рассмотрение роли массовых настроений и их функционирования в политических процессах как особого субъективного механизма массового политического поведения. Прежде всего, в динамичных, «смутных» периодах социально-политического развития. Ведь до сих пор настроенческий фактор недостаточно принимался в расчет при изучении таких периодов. Рациональный характер политического мышления в развитых западных странах, доминирование гражданского типа политической культуры отодвинули проблематику массовых политико-психологических явлений на задний план. Последние фундаментальные работы, исследовавшие массовую политическую психологию на Западе, датируются первыми десятилетиями прошлого века. Индивидуализация сознания оставила данные явления в глубоком историческом прошлом — естественно, исчезли и соответствующие главы из научных трудов. Настроениями научились управлять.

Недооценка настроений в отечественной науке. В отечественной науке недостаточное внимание к данной проблематике имело политико-идеологические истоки. Тоталитарная система не нуждалась в знании реальной психологии масс; навязываемый ею стиль управления исключал необходимость понимания настроений «низов». Располагая действенным репрессивным и пропагандистским аппаратами, армией послушных и зависимых чиновников, «верхи» успешно манипулировали настроениями, используя лишь те, которые признавали выгодными для себя.

Сегодня становится достаточно ясным, что успех большевиков в 1917 году не был случайным. Именно эта политическая партия смогла уловить и выразить настроения недовольства старой социально-политической системой, характерные для того времени настроения общинно-популистского толка, исходившие из тоталитарно-бунтующего «народного большевизма». Было ли это, как теперь стало модным говорить, «заигрыванием с толпой», или — как писать уже не модно, — аккумуляцией и отражением массовых настроений, разница чисто терминологическая. Фактом остается тот реальный политический результат, который был достигнут большевиками именно благодаря пристальному вниманию к проблематике политических настроений в переходный период. Настроенческий фактор был одним из важнейших в большевистской теории и практике революции. Смутное время конца XIX — начала XX века полностью соответствует как предшествующим, так и последующим политологическим изысканиям.

После захвата политической власти, преодоления смутного времени и создания стабильной социально-политической системы большевизм наложил жестокие табу на изучение и, тем более, на политическое осмысление природы массовых настроений. Это произошло отчасти по объективным причинам — дестабилизирующий «оппозиционный интерес» к настроениям масс после захвата власти, естественно, меняется на стабилизирующий «правящий интерес» к подавлению многообразия и насаждению единообразия настроений. Не меньшую роль, однако, сыграли и субъективные причины: пришедшие к власти персонажи считали нормальным простое предписание их собственных индивидуальных настроений попавшим под их власть массам.

Правящие силы оказались в своеобразной мышеловке: стремясь лишить своих противников инструмента анализа и использования массовой психологии, они и сами перестали замечать происходящие в обществе процессы. И когда период стабильного развития системы стал меняться на период развития динамичного, когда на горизонте замаячило новое «смутное» время под названием «перестройка», силы системы, начавшие реформы, оказались неготовыми к реальному разгулу массовых настроений. Спустя десятилетия после В. И. Ленина М. С. Горбачев стал повторять практически те же слова о роли и значении настроений, однако современное руководство оказалось неготовым к практической работе с этим фактором политического поведения. Можно спорить со многими взглядами писателя В. Г. Распутина, но нельзя не согласиться с мыслью, высказанной им еще на Первом съезде народных депутатов СССР: «Когда-нибудь мы пожалеем, что пренебрегли столь важной наукой в это переломное время, как политическая психология. Знание этой науки, позволяющей учитывать настроения людей, способно принести самые неожиданные и удивительные результаты» [1].

«Пренебрежение» продолжалось многие десятилетия. Реальная проблематика массовых политических настроений была вытеснена откровенной апологетикой «социалистического оптимизма» и разоблачениями «капиталистического пессимизма». Подобные представления прикрывали бесперспективность сталинской тоталитарной системы, обреченность брежневского застоя, а также многие некомпетентные в социально-политическом плане действия «верхов» времен перестройки. Это и загнало общество в ситуацию кризиса — во многом именно из-за «оправданного наукой» монополизма принимавшихся решений и связанного с этим игнорирования психологии масс.

Реальные массовые настроения были подменены фикцией в виде «общественного настроения». В соответствии с целями и задачами системы, оно трактовалось как нечто предписанное субъекту социально-классовой природой общества. Считалось: раз ты член социалистического общества, то просто обречен на исторический оптимизм, соответствующий единственно правильной научной идеологии пролетариата и отражающий некую «общественную атмосферу». Нет смысла останавливаться на рассмотрении данных фикций. Реальная жизнь неумолима: распад советской социально-политической системы окончательно уничтожил иллюзию «монолитного единства» массовой психологии, якобы свойственного «новой исторической общности». «Общественное настроение» ушло в небытие, сменившись плюрализмом многообразных и по-разному направленных политических настроений, требующих концептуального осмысления и политического реагирования.

Массовые настроения в политике

Начнем рассмотрение роли массовых настроений с определения их места в ряду политических явлений и процессов. Специальный анализ позволяет выявить связь массовых настроений с традиционными понятиями и категориями политико-психологической науки, отражающими известные политические феномены.

[1] Правда. — 1989. — 7 июня.

Прежде всего, с политическим сознанием, политической культурой и политическим поведением. Через них массовые настроения непосредственно связаны с политической системой общества и с отдельными ее компонентами.

В общем виде, такой подход созвучен распространенной точке зрения. Так, согласно М. Гравиц, политическую психологию можно определить как изучение того, как люди используют институты, регулирующие их совместную жизнь, и изучение идей, приводящих в движение людей. Можно сказать, что в предмете нашей науки тесно переплетены идеи, институты и люди с их настроениями.

Массовые настроения и политическое сознание. Анализ исследований политического сознания позволяет выявить его взаимосвязь с политическими настроениями. В отечественной науке распространена трактовка политического сознания как массового сознания общества по отношению к вопросам, имеющим политическое значение как по актуальному содержанию, так и по возможным последствиям. В предыдущей главе уже говорилось: такое сознание включает в себя сознание «классических» групп социального характера, с присущими им определенными (групповыми) типами общественного сознания, а также некоторые «иные типы сознания», присущие специфическим множествам индивидов, объединяющих представителей различных групп, но в то же время не имеющих отчетливо группового характера.

Главным таким «множеством» является масса, а одной из ведущих «макроформ» функционирования ее сознания являются массовые настроения. Такие настроения становятся стержнем, «ядром», организующим «поля» массового сознания — широкие совокупности образов, мнений, знаний, волевых импульсов и т. п. Массовые настроения, по сути дела, выступают в качестве одной из самых распространенных форм функционирования массового сознания на обыденном уровне. Согласно некоторым воззрениям, это и есть основное, доминирующее состояние сознания достаточно больших множеств людей, принадлежащих к той или иной социально-политической действительности.

Настроения — своеобразный предвестник такого важного компонента политического сознания, как общественное мнение. При специальном анализе становится очевидным, что они являются одной из первых реакций политического сознания, его первичным оценочным, а иногда и непосредственно действенным компонентом. В онтологическом плане, это неотъемлемая часть массового сознания, в гносеологическом же — субкатегория по отношению к данному понятию.

Массовые настроения и политическая культура. Анализ наиболее распространенных трактовок политической культуры показывает: начиная от классических работ по этой проблеме, в нее включаются «эмоциональные и оценочные ориентации» — так или иначе объясняемые «субъективные компоненты политической культуры» Сама же она рассматривается как «субъективная сторона политической системы», как ее «социально-психологический момент», по природе «субъективный и лежащий в основе политических действий». Обобщая взгляды представителей разных подходов, можно констатировать наличие трех видов связей между массовыми настроениями и политической культурой.

Во-первых, политическая культура, как более широкое явление, чем политическое сознание, включает его в себя вместе с настроениями, выступающими

в качестве основы актуального политического сознания. Массовые настроения в какой-то мере служат оценочным показателем включенности людей в политическую культуру, отражая эффективность политической социализации.

Во-вторых, по мнению ряда отечественных исследователей, настроения входят в политическую культуру как не всегда осознаваемые компоненты прежних, разрушенных или вытесненных вариантов политического сознания — в виде социально-политической памяти общества, как наслоения предыдущих политических систем, как элементы традиций.

В-третьих, согласно взглядам исследователей политических идеологий, массовые настроения входят в общую политическую культуру как возможная основа будущих идеологических построений, как прообраз будущего политического сознания и, возможно, будущего варианта политической системы. В методологическом отношении массовые политические настроения и здесь выступают как субкатегория по отношению к понятию политической культуры.

Массовые настроения и политическое поведение. Изучение наиболее влиятельных концепций политического поведения убеждает в том, что наиболее тесно массовые настроения связаны именно с политическим поведением. Особенно подчеркивают эту связь сторонники поведенческого подхода — методологической основы политической психологии. Действительно, если наиболее распространенной является оценка политического поведения как любой формы участия в осуществлении власти (или противодействия ее осуществлению), то одним из самых существенных становится вопрос о движущих силах и механизмах такого участия. Действия масс как субъекта политического поведения подчиняются закономерностям массовой психологии, одним из важнейших компонентов которой являются настроения. Массовые настроения выступают в качестве одного из существенных механизмов, определяющих политическое поведение: «...настроения, возбуждение, убеждение масс должны проявляться и проявляются в действии» [1].

Согласно взглядам многих исследователей, первоначально сугубо внутренние субъективные переживания, порожденные объективными условиями, на определенном уровне своего развития становятся силой, мотивирующей реальные действия масс, направленные на изменение тех условий, которые породили некоторые из таких настроений. В данном случае также ясна и методологическая связь: массовые настроения рассматриваются как субкатегория и по отношению к понятию политического поведения.

В рамках поведенческого направления общая картина выглядит следующим образом. Массовые политические настроения, являясь одним из глубинных компонентов политического сознания и существенной частью политической культуры, через них, опосредованно, действуют на людей, вызывая то или иное политическое поведение. Роль массовых настроений заключается в том, что они служат одним из стержневых механизмов политических процессов. Влияние этого механизма прослеживается следующим образом: от внешних условий, через их внутреннюю оценку, через политическое сознание и политическую культуру — на политическое поведение.

[1] *Ленин В. И.* Полн. собр. соч.: В 55 т. 5-е изд. М.: Госполитиздат, 1967–1984. — Т. 11. — С. 58.

Массовые настроения и политическая система. Массовые настроения, как показывает анализ наиболее популярных теорий, тесно связаны с политической системой. Согласно ряду западных и, в меньшей степени, отечественных подходов, власть как центральный элемент политической системы включает не только политические институты и средства принуждения, идущие «сверху», но и определенные механизмы подчинения, вызревающие «снизу». С психологической точки зрения природа власти лежит внизу: это согласие людей подчиняться «верхам». Как записано в конституциях большинства демократических стран мира, в политической системе «источником власти является народ». Массовые настроения согласия подчиняться власти — один из базовых механизмов власти. Анализ показывает: в рамках наиболее распространенных в современном мире типов политической культуры сам акт установления новой власти или овладения прежними структурами власти новой политической силой требует, в той или иной форме, согласия значительной части населения, т. е. наличия массовых настроений в поддержку новой власти. Напротив, утрата власти связана с недовольством большинства населения, с развитием массовых оппозиционных настроений.

Из этого следует важный вывод. Все основные компоненты политической системы в той или иной степени связаны с массовыми настроениями. Государство — поскольку оно вынуждено считаться с такими настроениями и включать в себя определенные институты воздействия на них. Политические партии и общественные организации — поскольку они формируются на основе и для выражения тех или иных достаточно массовых настроений. Однако особое значение массовые настроения имеют для такого важного компонента политической системы, как массовые социально-политические движения. Мы уже показали в предыдущих главах: большинство исследователей связывают возникновение и развитие таких движений, прежде всего, с недостаточно осознанными, подчас иррациональными, настроенческими факторами психологии масс.

Подведем теоретико-методологический итог: понятие «массовые настроения» вписывается в ряд общепринятых в политике и политических науках понятий и категорий. Рассмотрение массовых настроений как субкатегории по отношению к ведущим, традиционно принятым понятиям свидетельствует об их общей роли в развитии многих политических явлений. Массовые настроения являются частью политико-психологических механизмов, которые связаны с политикой как особой деятельностью значительных масс людей. Они обеспечивают главное: превращают политику в массовую деятельность и формируют ее субъекта — массы как таковые.

Массовые настроения в психологии

Оттолкнемся от результатов общепсихологического анализа природы настроений на уровне отдельного индивида. Тогда яснее станут варианты социально-психологического понимания массовых, прежде всего общественных, настроений, а также различные подходы к выработке политико-психологического видения массовых настроений.

Индивидуальная психология настроений. В рамках общей психологии индивидуальные настроения рассматривались с разных точек зрения. Долгое время

доминировали психофизиологические акценты, при которых настроения оказывались «абстракцией от однородных чувственных тонов представлений и ощущений» или «выражением коркового самочувствия» (имелось в виду «самочувствие» коры головного мозга). С другой стороны, умножались описания «специфических настроений», выражавших психологические «особенности тех или иных народов».

Одно из наиболее точных психологических описаний настроения дал А. Н. Леонтьев: «День, наполненный множеством событий, казалось бы, вполне успешных, тем не менее может испортить человеку настроение, оставить у него некий неприятный осадок. На фоне забот дня этот осадок едва замечается. Но вот наступает минута, когда человек как бы оглядывается и мысленно перебирает впечатления прожитого дня. И вот в ту минуту, когда в памяти всплывает определенное событие, его настроение приобретает предметную отнесенность: возникает аффективный сигнал, указывающий на то, что именно данное событие и оставило у него эмоциональный осадок» [1].

Современная общая психология определяет настроение как определенное психическое состояние, интегрирующее влияние объективных событий на их субъективное переживание. В рамках деятельностного подхода в отечественной психологии настроение — это высший уровень субъективного осмысливания (как процесса наделения субъективными смыслами) объективно существующих предметов, людей, явлений и процессов. Это своего рода «предсознание», уже не бессознательное, но еще и не сознание. Это особого рода «чувственная подкладка», «ближайший резерв» сознания.

Настроения и деятельность. А. Н. Леонтьев развел понятия «смысл» и «значение». Согласно его концепции, все возможные психические состояния, по сути дела, являются субъективными «смыслами» тех или иных объективных предметных «значений». Простейшие эмоции выступают своего рода «биологическими смысловыми метками», отражающими жизненный смысл чего-то происходящего с биологическим существом. В более сложном выражении, появляются дифференцированные чувства и переживания, отражающие то же самое — субъективный смысл объективных событий. К подобным состояниям психики относятся аффекты, эмоции и, наконец, «настроения — очень важные по своей личностной функции объективные явления», как специально оговаривал А. Н. Леонтьев. Подчеркнем: настроения оказываются не просто субъективными переживаниями, но объективными явлениями, выполняющими важные личностные функции. А. Н. Леонтьев настаивал на том, что такого рода явления могут быть поняты только в связи с мотивационной сферой личности, как опосредующие ее формирование и функционирование.

Настроения занимают особое, переходное положение от явлений эмоциональных — к рациональным. Как известно, мотивы деятельности человека задаются средой. Это — предметы человеческих потребностей, по А. Н. Леонтьеву. Переживаясь субъектом, они приводят к появлению смыслов. Смыслы выступают в качестве субъективных побудителей объективной деятельности, вызываемой объективными же условиями. Они эмоционально окрашивают все, что делает субъект,

[1] *Леонтьев А. Н.* Деятельность и личность // Вопросы философии. — 1974. — № 5. — С. 70.

делая осмысленным весь окружающий его мир. Одним из проявлений этих смыслов как раз и выступают настроения субъекта. Из сказанного ясно, что именно данная концепция позволяет преодолеть дистанцию между объективизмом и субъективизмом в понимании настроений, дать им действительно комплексную, объективно-субъективную, эмоционально-рациональную трактовку.

Анализ содержания, которое вкладывается в понятие «настроения» в общей психологии, вскрывает две группы характеристик, с помощью которых описываются те или иные настроения. Эти характеристики настолько разнонаправлены, что лучше всего представляются в виде полюсов измерений. Это позволяет перейти от противопоставления социальных и индивидуальных настроений к поиску общих механизмов, лежащих в их основе. Концепция социальной предметной деятельности А. С. Выготского — А. Н. Леонтьева — А. Р. Лурия и идеи «смыслового строения сознания» выявляют особую функцию индивидуальных настроений и характер действия их механизмов в случае социальных настроений. В рамках названной концепции эта функция заключается в том, что настроения способствуют осмыслению (наделению смыслами) различных отношений, которые возникают у человека к многообразным жизненным событиям, явлениям и процессам. Они действительно находятся «на стыке» эмоционального и рационального.

Настроения — один из сильнейших регуляторов субъективной психической жизни. В основе настроений лежат потребности человека. Настроение — это особая сигнальная реакция, указывающая на расхождение потребностей с реальными условиями жизни и возможностями индивида.

Сходных взглядов придерживаются и другие направления психологической науки. Так, школой «топологической психологии» К. Левина было введено понятие «притязания». Этот порождаемый потребностями фактор определяет настроенность субъекта на успех или неудачу действий, в том числе социально-политической направленности. В целом, в общепсихологическом ракурсе человеческие настроения исследовались, прежде всего, как мотивационный фактор индивидуального поведения. Мотивы поведения человека, его эмоциональные состояния, личностные смыслы того, что он делает, его отношения к другим людям и самому себе неразрывно связаны с его настроениями.

Социальная психология настроений. Для социально-психологических исследований главным было установление наличия или отсутствия собственно социальной специфики тех или иных настроений. Западные исследователи преимущественно связывали ее с социальным поведением человека и влиянием этого поведения на общество. Так, М. Дойч объяснял социальную апатию как результат переживания индивидами субъективной вероятности неудачи при возникновении сложных социально-политических проблем и, соответственно, снижения уровня притязаний, не оставляющего надежд на успех в революционной борьбе. Отечественные исследователи, напротив, в основном искали социальную природу настроений во влиянии общества на человека, рассматривая этот вопрос с трех основных точек зрения.

Во-первых, социальные по генезису настроения, охватывающие те или иные социальные группы и слои, представлялись итогом социализации субъекта таких

настроений, следствием его принадлежности к определенной группе, слою или социально-политической системе. В этом русле настроения рассматривались как особое «сопереживание» (совместное переживание) людьми проблем общности, членами которой они являются. Так в отечественной социальной психологии и возникло понятие «общественного настроения». «Общественное настроение» выступало в рамках ортодоксального марксистского подхода, одновременно, и как эмоциональное отражение, и как нормативное отношение к внешнему миру, принятое в том или ином обществе. В такой трактовке те или иные «общественные настроения» как бы изначально были предписаны субъекту социально-классовой природой общества, членом которого он был. Такие настроения носили социально-ролевой характер: человек должен был испытывать их почти в обязательном порядке, просто как член той или иной группы, слоя, организации.

Во-вторых, настроения рассматривались как социальные по своему содержанию. За этим стояла известная мысль Г. В. Плеханова: «всякая данная "идеология"... выражает собой стремления и настроения данного общества или... общественного класса» [1].

В соответствии с этим, «общественные настроения» трактовались в социологически ориентированной отечественной социальной психологии как особые, не связанные с индивидуальными явления, определяемые чисто идеологическими факторами. Естественно, что такая идеологическая трактовка усиливала нормативно-заданный характер настроений.

В-третьих, настроения рассматривались рядом отечественных исследователей как социальные по своему субъекту. За этим стояла замечательная фраза К. К. Платонова: «человек социален уже в момент своего зачатия». Если же человек социален изначально, то все его настроения являются «общественными настроениями» уже по определению. Тогда, в соответствии с общей нормативной направленностью науки того времени, «общественные настроения» превращались в «настроение всего общества», становясь слагаемым некой «общественной атмосферы». Отдельный человек был просто обязан нести в себе эти «настроения всего общества».

Теперь уже очевидно, что подобные обобщенно-социологические подходы вели к недооценке реальной природы массовых настроений, переживаемых людьми в социально-политической жизни, и к очень неточному пониманию их роли. В реальной жизни есть место для «общественных настроений», но в иной форме. В ней существуют «общественные настроения» иного плана — представляющие собой идеальные требования, которые предъявляет общественная система (включая группу, организацию и т. п., предъявляющие свои наборы социальных ролей). Но они существуют всего лишь наряду с реальными массовыми настроениями.

Реальные массовые настроения возникают и развиваются как специфические переживания теми или иными множествами людей степени соответствия идеальных норм реальным возможностям их осуществления. Иногда нормативные «общественные настроения» могут полностью заменять реальные массовые — когда люди видят возможность их продуктивной реализации. Тогда, например, «массовый энтузиазм строителей Магнитки», Комсомольска-на-Амуре или БАМа,

---

[1] *Плеханов Г. В.* Сочинения. – Т. XIV. – М.: Госиздат, 1925. – С. 183.

«покорителей целины» и т. д. вполне реально перекочевывает из передовиц газет в массовое сознание и становится массовым настроением. Но так происходит не всегда. Поэтому «общественное настроение» господствует в идеологии, а реальные массовые настроения — в жизни. Между ними всегда существуют непростые отношения.

Согласно отечественным вариантам интеракционистского направления, усваивая «общественные настроения» на уровне ролевых обязанностей, люди переживают их по-разному, в зависимости от того, подкрепляются ли нормы и идеалы социально-политической системы условиями непосредственного повседневного бытия людей. Так возникают реальные массовые настроения как особые состояния, связанные, по выражению Б. Ф. Поршнева, с «осуществлением или неосуществимостью, с разными фазами борьбы за осуществление тех или иных надежд и чаяний, помыслов и замыслов». Причем эти настроения могут быть направлены позитивно или негативно по отношению к социально-политическим условиям жизни. Такая направленность и определяет социальный характер данных настроений.

Обобщая взгляды разных школ и направлений, можно заключить, что настроения — это особый феномен, сущность которого состоит в переживании субъектом и наделении определенным смыслом его принадлежности к социальной системе. Такие настроения определяются степенью идентификации себя с социальной ролью, а в конечном счете — с социально-политической системой. При подобной трактовке настроения неизбежно получают социально-политическую окраску. Отражая степень удовлетворенности социально-политическими условиями жизни, настроения приобретают специфическую политическую направленность и могут становиться массовыми. Тогда они выходят за рамки социально-психологического направления и нуждаются в специальном, политико-психологическом изучении.

Политическая психология настроений

Рассмотрим политико-психологическую концепцию массовых политических настроений и их функционирование в политических процессах. Она включает анализ природы этих настроений, понимание их субъекта, истоков возникновения, этапов и закономерностей развития, основных видов и типов массовых настроений, их функции, а также способы воздействия на массовые настроения и возможности прогнозирования их развития в политике.

Определение. В политико-психологическом измерении массовые настроения — это однородная для большого множества людей субъективная, сложная аффективно-когнитивная сигнальная реакция. Это особые переживания комфорта или дискомфорта, отражающие:

1) степень удовлетворенности или неудовлетворенности общими социально-политическими условиями жизни;
2) субъективную оценку возможности реализации социально-политических притязаний в данных условиях;
3) стремление к изменению социально-политических условий ради осуществления своих притязаний.

Это особые психические состояния, охватывающие значительные общности людей, — состояния, переходные от непосредственных эмоций к более или менее осознанным мнениям, вырастающие из повседневных эмоций, но носящие более обобщенный в политическом отношении характер, рационализированные условиями политической жизни, ее нормами и устоями.

Массовые политические настроения представляют собой особый политико-психологический феномен, который не сводится к традиционно фигурирующему «общественному настроению». Они включают социально-нормативные (собственно «общественные») и иные составляющие, возникающие в результате переживания соответствия общественных нормативов реальной жизни. Подчас массовые настроения могут носить отчетливо антиобщественный характер. Так, настроения недовольства, охватившие широкие массы населения России к 1917 году, отличались откровенно оппозиционной, деструктивной по отношении к господствовавшей общественно-политической системе направленностью. Система, в меру своих возможностей, внедряла в общество выгодные для себя нормативные «общественные» настроения, но снизу, в качестве реакции на них, вырастали противоположные, реальные массовые настроения.

Природа массовых настроений определяется расхождением двух факторов: притязаний (ожиданий) людей, связанных с общими для значительного множества массовыми потребностями и интересами, с одной стороны, и реальных условий жизни — с другой. Наиболее заметные, активные настроения — это настроения психологической готовности к политическим действиям. Они возникают тогда, когда притязания и ожидания людей вступают в конфликт с возможностями их удовлетворения, и это противоречие актуально переживается людьми. Такие активные настроения — специфическое состояние сознания, предшествующее непосредственным действиям, психологическая реакция значительных общностей на рассогласование желаемого и действительного. Такая реакция в виде переживаний может принимать различные формы — от ненависти к политическим силам, допустившим отставание жизненного уровня от потребностей масс, до восторга по отношению к тем силам, которые, напротив, обеспечивают рост возможностей осуществления массовых притязаний или обещают это в случае прихода к власти.

Особая форма — «пассивные настроения» типа безразличия и апатии, когда массы не верят в преодоление разрыва между своими притязаниями и возможностями их реализации. Например, поражение русской революции 1905 года на несколько лет создало ситуацию своеобразного паралича массовых притязаний и стремлений, лишенных опор в реальной жизни. Это были настроения утраты веры в себя, сопровождавшиеся спадом мотивации и сколько-нибудь активных политических действий. В целом же, массовые настроения в политической психологии — это широкая субъективная оценка социально-политической действительности, рассматриваемой сквозь призму интересов, потребностей, притязаний и ожиданий того или иного множества людей.

Такие настроения быстро распространяются. В выраженных формах, они крайне заразительны. Над ними затруднен контроль со стороны индивидуального сознания охваченных ими людей. Эти настроения легко и быстро соединяют людей, находящихся в сходном социально-политическом положении, порождая широкое

чувство общности «мы». Как правило, это чувство направлено против определенных «они», от которых зависит неустраивающее людей социально-политическое положение.

Возникновение массовых настроений связано с взаимодействием двух факторов. С одной стороны, это фактор объективный, материальный, предметный — реальная действительность. С другой стороны, субъективный фактор — разные представления людей о реальной действительности, различные оценки действительности в свете различных интересов и потребностей людей. Выраженность настроений в обществе зависит, прежде всего, от степени однородности его социально-политической структуры. Чем более дифференцирована, плюралистична эта структура, тем больше выделяется различных групп, обладающих собственными потребностями и притязаниями, и каждая из них может иметь свои настроения. Чем сильнее, четче, яснее и однороднее представляются общественные отношения, тем более сжата социально-политическая структура и тем сильнее однородно-нормативный, «общественный» компонент настроений.

Выраженность настроений зависит от степени очевидности расхождения потребностей и притязаний с предоставляемыми системой возможностями, от несоответствия декларируемых прав и свобод реальной действительности.

Развитие массовых настроений носит особый, «циркулярный» характер, напоминающий своеобразное «эмоциональное кружение». Одни и те же настроения, имеющие общую основу (обычно, неудовлетворенные социально-политические притязания), воспроизводятся по определенному циклу вновь и вновь. С одной стороны, такая циркуляция — двигатель развития (без неудовлетворенности нет мотивации деятельности). С другой стороны, подобная циркуляция — постоянный источник беспокойства для любой власти. Ощущая эти настроения и их динамику, власть вынуждена считаться с их потенциалом — с тем, что, как только реальные условия жизни слишком оторвутся от притязаний, возникнут оппозиционные настроения недовольства этой властью. Напротив, оппозиция стремится использовать циркуляцию настроений в своих интересах.

Исторические примеры показывают: поиск массовой поддержки стремящимися к власти оппозиционными политическими силами на практике часто оборачивается своеобразным «взвинчиванием» притязаний масс. Окрыленные надеждами массы склонны отдавать власть тем, кто обещает быстрое достижение потребного. Однако необеспеченные реальным уровнем жизни, неосуществленные притязания порождают массовое недовольство, подрывающее позиции власти. И тогда новая власть испытывает все проблемы своих предшественников. В этом проявляется диалектика взаимоотношений массового политического сознания, в основании которого лежат настроения, связанные с ними динамичные политические процессы, и социально-политических структур и институтов, стабилизирующих политическое устройство жизни.

Цикл развития массовых настроений обычно включает пять основных этапов: от глухого брожения и зарождения настроений — через их накопление и кристаллизацию — к максимальному подъему, проявляющемуся в политических действиях, — затем к разрешению или спаду настроений, а в последнем случае, спустя время, этап полной апатии и после этого — к новому циклу развития.

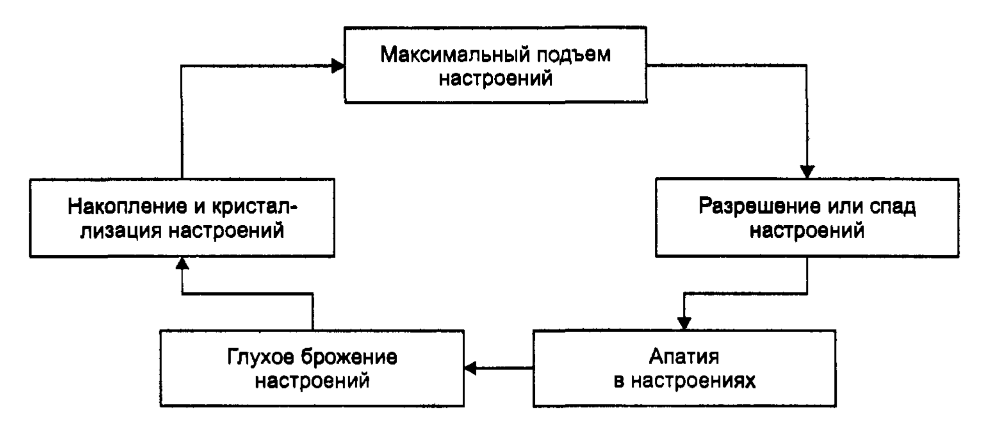


Рис. 11.1. Цикл развития массовых настроений

Динамика настроений связана не только со сменой их направленности и интенсивности, но еще и с быстротой перехода от настроений к осознанным мнениям, оценкам и действиям. В политико-психологическом отношении эта динамика выражается уровнями экспрессивности настроений, проявляющимися:

а) в том, чего люди хотят, но молчаливо переживают,
б) на что надеются и способны выразить вербально,
в) в принципе готовы отстаивать,
г) привыкли считать своим и ни за что не отдадут.

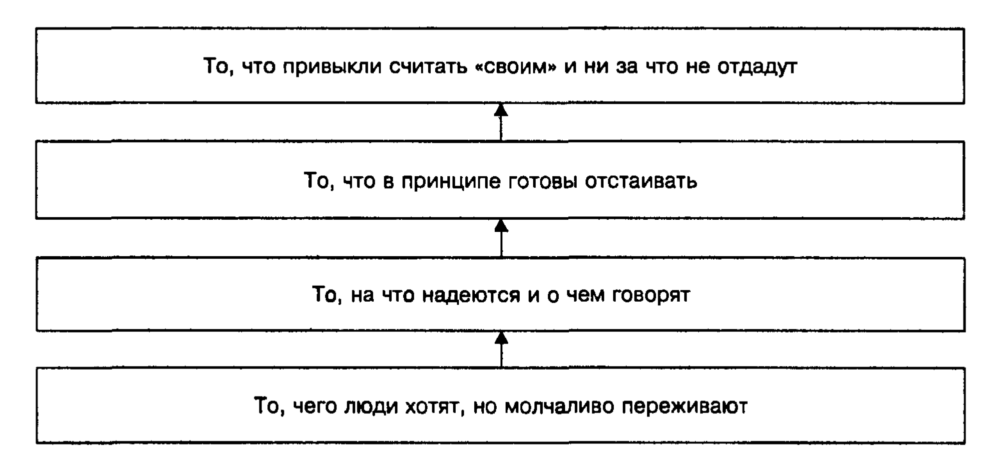


Рис. 11.2. Динамика развития уровней экспрессивности массовых настроений

Субъектом массовых настроений в политике является масса как совокупность людей, сплоченных общими переживаниями и единым отношением к социально-политической реальности. Это особое объединение, возникающее по функциональному признаку, формирующееся на основе общих действий и побуждающих к ним факторов. Последние не всегда непосредственно следуют из классических

представлений об особенностях того или иного слоя, группы или класса. Понятие «масса» менее определенно и более ситуативно, чем названные «классические» общности, — в массу объединяются разные люди из разных групп, в тот или иной момент попавшие под влияние общих политико-психологических факторов.

Зарождаясь в отдельных группах и слоях, настроения быстро распространяются и сами формируют массу в качестве своего субъекта. Так, например, в ходе революции «рабочая масса» может быстро превратиться в массу — «большинство всех эксплуатируемых». Особенно ярко это проявляется в ходе радикальных политических перемен, политических кризисов. В более спокойных ситуациях, когда в рамках политической системы функционируют разнообразные и не слишком выраженные настроения, их субъект представлен относительно локально. В наиболее конкретном выражении — в виде толпы. В более сложном случае — в виде, например, массовых движений или «средних слоев» с типичной для них размытостью социально-группового сознания и большой податливостью настроенческим факторам.

Виды массовых настроений. В политике существует и проявляется значительное число разных видов массовых настроений. Их можно классифицировать и типологизировать по многим основаниям. На практике при определении тех или иных видов настроений преобладают конкретно-исторические подходы, основанные на политической оценке реальных и желательных последствий настроений — тех или иных массовых политических действий. Исходя из этого, например, выделяются революционные и контрреволюционные, фашистские и антифашистские и т. п. пары-антагонисты. При наличии определенных практических и пропагандистских выгод такой подход нельзя принять как исчерпывающий. Возможен более сложный путь, при котором последствия тех или иных настроений оцениваются не с позиций конкретной политико-идеологической ситуации, а в общечеловеческом измерении. Степень соответствия настроений и вызываемых ими действий общечеловеческим интересам подразделяет их на прогрессивные и реакционные.

Возможен, однако, и принципиально иной подход. В политико-психологическом ракурсе более продуктивно, не фиксируясь на проблеме оценок (что почти неизбежно при подразделении политических феноменов), рассматривать массовые настроения с функциональной точки зрения, разделяя в зависимости от той роли, которую они играют в конкретных социально-политических процессах. Такой подход носит соотносительный, процессуальный характер. Он учитывает, что направленность настроений определяется их идеологическим оформлением. Соответственно, их оценка зависит от совпадения или расхождения политико-идеологических позиций субъекта настроений, с одной стороны, и субъекта оценки — с другой.

Природа настроений двойственна. С одной стороны, они являются отражением реальной жизни. С другой же, они развиваются по законам массовой психологии, влияя на реальность. С одной стороны, они лежат в основе идеологии, с другой — весьма податливы идеологическому воздействию. В политике оценка и определение видов настроений обычно связаны с тем, «за» и «против» кого они направлены. Однако на практике одно и то же событие, явление или процесс могут вызывать разную, подчас противоположную настроенческую реакцию — все зависит от

информированности людей, способности самостоятельно оценить действительность. Зависит это также от того, кто и куда сумел направить массовую психологию, придать ей нужную окраску и тем самым воспользоваться существующей интенсивностью, например, массового недовольства.

Основные функции массовых настроений. В процессуальной трактовке упор делается, прежде всего, на анализ основных функций массовых политических настроений. Тогда разные виды настроений рассматриваются, в основном, как отдельные механизмы осуществления данных функций. Разумеется, это не исключает содержательно-оценочных классификаций. Однако они рассматриваются в качестве вторичных, как бы детализирующих функциональный подход применительно к конкретным политическим ситуациям.

Функция субъективного обеспечения динамики политических процессов — наиболее общая функция массовых настроений. Она осуществляется через политико-психологическую подготовку, формирование и мотивационное обеспечение политических действий больших человеческих общностей. В свою очередь, это достигается за счет объединения людей в массу на основе общих настроений. В этом проявляется следующая по значению функция массовых настроений.

Функция формирования субъекта массовых политических действий основана на эмоционально-сплачивающем, психологически объединяющем влиянии настроений. Данная функция уже подразумевает разделение настроений на два больших класса. С одной стороны, это настроения, формирующие потенциально-действенные массы — например, массовые движения. С другой стороны, напротив, настроения, разрушающие такие общности. Сплачивая массу, оба данных класса настроений опредмечиваются в массовом политическом поведении.

Функция инициирования и регуляции политического поведения представляет собой наиболее конкретное политическое проявление массовых настроений. В соответствии с выраженностью данной функции, настроения, сформировавшие субъекта политического действия, также подразделяются на несколько функциональных типов. Эти типы различаются по степени интенсивности настроений —

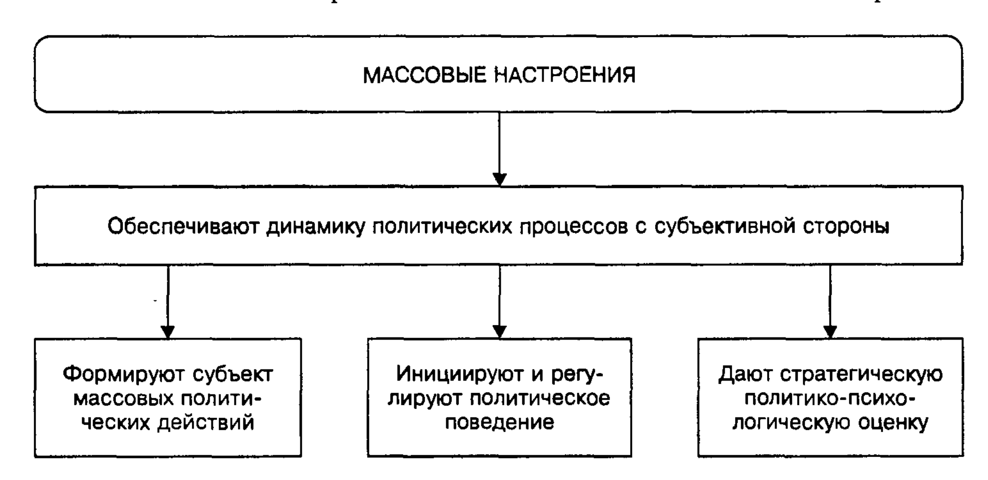


Рис. 11.3. Основные функции массовых настроений в политике

значит, и по активности и интенсивности вызываемых ими действий. Диапазон вариантов простирается от немедленных революционных действий до затягиваемых, неспешных эволюционных преобразований, часто откладываемых «на потом». Типы настроений также различаются по конструктивности или деструктивности вызываемых ими политических действий. Диапазон вариантов в данном случае находится между действиями, ведущими к продуктивной модификации политической системы и к ее деструктивному революционному разрушению.

Функция стратегической политико-психологической оценки связана с отсроченным влиянием массовых настроений. Она проявляется с запозданием, являясь инструментом эмоциональной рефлексии массы, сформированной настроениями и обозначившей свое политическое поведение. Это означает, что, возникнув и предприняв что-то, масса способна «замереть», остановиться и оценить содеянное. Тогда возможны два типа настроений: страх от содеянного или, напротив, восхищение сделанным. В длительной перспективе такие «рефлексивные» настроения играют важную роль, формируя долгосрочное отношение к политической реальности и сам способ ее осмысления. Обычно, со временем, они ложатся в основу того или иного политического мышления.

Возможности воздействия на массовые настроения лежат в двух плоскостях. С одной стороны, в истории политики отработаны средства влияния на притязания и ожидания людей. С другой стороны, эффективным является влияние на возможности осуществления притязаний в реальной действительности. Комплексное политическое воздействие складывается из двух основных компонентов. Во-первых, оно включает пропагандистско-идеологическое воздействие — манипуляцию притязаниями людей. Во-вторых, социально-политическое, включая социально-экономическое воздействие — манипуляцию уровнем реальной жизни.

Стабилизация массовых настроений связана с установлением субъективного баланса, т. е. притязания людей и возможности их достижения оказываются уравновешенными. Отставание возможностей достижения желаемого всегда ведет к росту недовольства. Совпадение притязаний и возможностей, реальное или иллюзорное, всегда вызывает рост массового энтузиазма. Разумеется, еще больший энтузиазм вызывает такое положение дел, при котором реальность опережает даже самые смелые притязания людей. Однако понятно, что в жизни такие ситуации практически не встречаются.

Успешное воздействие на массовые настроения должно опираться на предварительный анализ, включающий:

1) инвентаризацию имеющихся в социально-политической системе настроений, их соотнесенности друг с другом и направленно сти (судят по степени расхождения реальных массовых настроений с нормативно-«общественными»). Это позволяет оценить степень политико-психологического единства общества как совокупности про- и антисистемных настроений;
2) оценку содержания доминирующих настроений как с точки зрения конкретной политической ситуации, так и с общечеловеческих позиций — в первом случае исходят из интересов системы и действующих в ней сил, во втором — из общечеловеческих интересов;

3) причины возникновения тех или иных настроений. При этом выясняется их связь с притязаниями той или иной общности, а также возможности удовлетворения данных притязаний как в настоящий момент, так и в будущем;
4) стадии развития тех или иных конкретных настроений, степень их выраженности и интенсивности, вероятность перерастания в политические действия;
5) широту охвата, степень массовости, распространенность в наиболее влиятельных политических общностях.

Анализ по данным пяти позициям позволяет оценить, прежде всего, степень вероятности опредмечивания настроений в политическом поведении. Кроме того, возникает возможность оценить характер действий масс, их содержание и направленность, а также масштабы и возможные политические последствия воздействия на существующие настроения.

Прогноз развития массовых политических настроений — достаточно сложная проблема. Тем не менее он возможен, хотя и требует учета значительного числа факторов, влияющих на динамику настроений. В силу такой многофакторности, прогноз развития массовых политических настроений всегда носит условный, а не безусловный характер. Это прогноз вариантов развития, в котором оценивается вероятность возникновения соответствующих факторов, влияющих на настроения. Наиболее адекватным прогностическим методом является разработка политико-психологических сценариев по схеме: «если... то...» Они строятся по принципу аналогий, отталкиваясь от более или менее близкого в политическом плане «плацдарма прогноза». Построение сценария, основанного на экспертных оценках, сводится к созданию особого рода «проблемной сети», образуемой факторами-переменными, которые влияют на развитие настроений. Затем проводится компьютерное моделирование политических процессов. Экспертные, условные оценки вариантов развития настроения с помощью специальных математических процедур преобразуются в безусловные оценки. Такого рода прогнозы-сценарии наиболее адекватны для задач долгосрочного, стратегического прогнозирования. Будучи вероятностными, они имеют, прежде всего, концептуальное значение. В отдельных случаях, однако, возможно также получение оперативной прогностической информации краткосрочного характера.

Массовые настроения в политических движениях

В главе 7 мы уже рассмотрели в общем виде, что под массовым политическим движением понимается появление и широкое функционирование политических сил, которые пытаются изменить существующие условия жизни в обществе или закрепить их путем оказания влияния на политические институты или же путем широкой борьбы за власть. Теперь пора подробно рассмотреть такой существенный психологический механизм формирования движений, как массовые настроения.

Любое массовое движение — это всегда некое (в данном случае, политическое) совместное стремление людей к реализации общей цели. Основой для его

появления является наличие неудовлетворенных притязаний (либо угрозы достигнутым притязаниям) и связанного с этим недовольства людей — т. е., как правило, негативных массовых политических настроений. Накапливаясь и развиваясь, такие настроения объединяют людей и ведут их к определенным действиям. Оформляясь идеологически и организационно, движения, соединяющие массу охваченных однородными настроениями людей, вносят новые элементы в политические отношения, процессы, организации и структуры. Рассмотрим роль массовых настроений в динамике трех видов наиболее часто встречающихся политических движений: леворадикального, реформистского и праворадикального.

Леворадикальные движения обычно развиваются на основе резко негативных настроений. В таких случаях массы, испытывая значительное недовольство вследствие большого расхождения притязаний и возможностей их реализации, начинают усматривать перспективы выхода в достижении новых, еще более высоких притязаний. Они подчиняют им свое политическое поведение, направляя его на отрицание прошлого и разрушение существующего порядка ради некоего туманного, но крайне желанного будущего («Весь мир насилия мы разрушим...»).

Для того чтобы подобные настроения стали действительно массовыми, обычно необходимо сочетание двух моментов. Во-первых, нужно, чтобы разрыв между притязаниями и реальностью был очевиден. Во-вторых, необходимо, чтобы этот разрыв не был непреодолимо большим — в этом случае он порождает политическое бессилие. В субъективном восприятии, должна оставаться надежда на возможность достаточно быстрого изменения положения дел и улучшение ситуации.

Выражая резко негативное, деструктивное недовольство, массовые настроения такого рода обычно «опрокинуты в будущее». В таких настроениях необходимость радикальных политических действий субъективно оправдывается новыми притязаниями или новыми возможностями реализации прежних потребностей («...кто был ничем, тот станет всем»). Обычно это критические по отношению к прошлому и настоящему, но оптимистические в отношении будущего настроения. Они развиваются циклически, достигая значительной интенсивности на определенных этапах. На такой настроенческой базе, при наличии умеющих воспользоваться такими настроениями политических и идеологических сил, возникают леворадикальные революционные движения. При отсутствии или слабости данных сил левый радикализм массовых настроений может сводиться к отдельным террористическим, анархическим и бунтарским акциям. Механизм проявления массовых настроений в леворадикальных движениях достаточно подробно исследован на примерах развития революционного движения в России начала XX века и динамики левого радикализма в странах Западной Европы в конце 1980-х годов.

Реформистские движения основаны на специфических массовых настроениях, формирующих субъекта политического поведения особого рода — субъекта относительной политической стабильности. По политико-психологической сути это эволюционные настроения и, соответственно, эволюционные движения. Действия включенных в них масс направлены обычно на постепенное совершенствование социально-политической системы при сохранении ее стабильного состояния в целом. Реформистские движения, основываясь на не очень значительном расхождении притязаний и возможностей их реализации, вызывающем настроения

умеренного недовольства, направляют его на постепенное улучшение существующих порядков в целях уменьшения данного расхождения.

Реформизм всегда основан на стремлении к стабилизации возникающих настроений для того, чтобы они не смогли превратиться в настроения радикальные. Это достигается, прежде всего, за счет эволюционных, постепенных усилий. Выделяются две основные особенности настроений, лежащих в основе реформистских движений. Во-первых, это умеренно-негативная оценка реальной ситуации, своеобразное конструктивное недовольство. Во-вторых, столь же умеренная позитивная оценка возможных в будущем перемен. Такая оценка определяется конкретными ожиданиями не принципиально новых, а лишь несколько возросших возможностей реализации постепенно растущих притязаний в рамках существующей социально-политической системы. Обычно такие настроения носят конструктивно-критический характер по отношению к настоящему и умеренно-оптимистический по отношению к будущему.

Примеры вариантов борьбы трудящихся за свои права в западных странах показывают, что сдерживание настроений недовольства в реформистских, дорадикалистских формах осуществляется двумя основными путями. С одной стороны, усилиями, направленными на подъем уровня жизни, расширение социально-политических прав и экономических возможностей трудящихся. С другой стороны, это достигается усилиями, направленными на ограничение уровня притязаний масс. Как правило, в стабильных социально-политических системах разные социально-политические силы заинтересованы в разнонаправленных изменениях. За счет этого, однако, в рамках реформизма возникает определенный баланс сил и интересов, стабилизирующий массовые настроения и способствующий развитию политико-психологической саморегуляции политической жизни. Это легко проследить на примере ряда общедемократических движений в европейских странах.

Праворадикальные движения основаны на настроениях крайнего недовольства реальной ситуацией и возможными перспективами ее развития. Одновременно с явным недовольством, истоком данных настроений является позитивная оценка действий, связанных с реставрацией старых, традиционных и апробированных притязаний вместе с традиционными, испытанными возможностями их достижения. Это настроения, критические по отношении к настоящему, но оптимистические в отношении прошлого и перспектив его возвращения. Они формируют субъекта консервативных и ультраконсервативных массовых движений, целями которых является реставрация тех или иных аспектов прошлого. С политико-психологической точки зрения особенностью правого радикализма является то, что настроения недовольства существующей реальностью направляются консервативными силами в сторону их разрядки и быстрого удовлетворения. На примерах развития германского фашизма и ряда современных вариантов правого радикализма отчетливо видно: такие движения увлекают настроения людей возможностями легкого и быстрого удовлетворения имеющихся притязаний. Они настаивают на «простых ответах на сложные вопросы», которые содержатся в «старых добрых временах». Как правило, эти ответы сводятся к наведению порядка «сильной рукой» за счет определенного ущемления прав граждан. Историческое развитие дает все больше индивидуальной свободы. Внешне это часто воспринимается

людьми как нарастание хаоса. «Наведение порядка» для правых радикалов как раз и означает если не полный отказ, то уменьшение степени свободы человека. Отсюда и возникает ностальгия по «доброму старому времени»: возвращение к нему обычно как раз и означает отказ от части свободы. Упрощая потребности и способы их реализации, такие движения создают иллюзию стабильности, психологически избавляя людей от настроений беспокойства.

Массовые настроения и модификация политической системы

Выступая в качестве психологического механизма инициирования и регуляции политического поведения, настроения, овладевая массами, могут вести к изменениям в стержневом звене политической системы — в институтах власти и политического управления. На практике обычно это вызывает перемены в государственном устройстве, связанные с формой правления, со сменой власти, со значительными политическими реформами или даже сменой политического строя. Подобное влияние массовых настроений в последние десятилетия было наиболее заметно на трех примерах. Первый пример — события в Чили в 1970–1980-х годах, связанные с переходом от буржуазно-демократического парламентского режима к авторитарной военной диктатуре и движением в обратном направлении. Второй случай — переход от монархии к «исламской республике» (Иран конца 1970-х годов). Третий пример — начальный этап политических реформ в СССР (вторая половина 1980-х годов), направленных на создание правового государства и гражданского общества — то, что принято называть «горбачевской перестройкой».

Массовые настроения в Чили 1970–1980-х годов показали особенности влияния динамичных, быстро развивающихся разнонаправленных настроений на соответствующие по темпам изменения в политической системе, а также зависимость социально-политической системы от динамики массовых настроений. Значительные политические перемены — приход к власти левых сил в 1970 году, установление диктатуры в 1973 году, победа демократов на референдуме в 1988 году и последующие события — были отражением, прежде всего, нестабильной массовой психологии общества.

Незначительный перевес тех или иных политических сил в тот или иной период определялся именно колебаниями массовых настроений. С минимальным перевесом левые выиграли парламентские выборы и добились избрания президентом С. Альенде большинством в один парламентский голос. С минимальной поддержкой, используя репрессии, А. Пиночет сверг С. Альенде и установил правую диктатуру. Наконец, с незначительным перевесом демократы выиграли референдум и добились устранения диктатуры. Будучи в целом неустойчивыми, настроения легко склонялись то в одну, то в другую сторону. Всякий раз это влекло за собой серьезные социально-политические перемены. Динамичность изменений облегчалась тем, что массовые настроения просто не успевали стабилизироваться — поэтому их было достаточно легко быстро повернуть в противоположную сторону.

Данный пример показывает, что долговечность того или иного режима определяется, в значительной степени, ресурсами в сфере управления массовыми

настроениями. Усиленное стимулирование притязаний помогло левым силам во главе с С. Альенде прийти к власти, однако отсутствие должных, прежде всего экономических, ресурсов не позволило обеспечить их реализацию. Возникшее недовольство использовали правые силы. Диктатура достаточно долго удерживала власть во многом за счет усилий по стабилизации настроений, добиваясь определенного удовлетворения базовых социально-экономических нужд и притязаний населения. Однако неизбежное истощение ресурсов системы такого рода, в свою очередь, привело к росту оппозиционных настроений и очередной трансформации социально-политической системы. Классическая иллюстрация — знаменитые «демонстрации домохозяек». Чилийские женщины, бившие ложками в дно пустых кастрюль, дважды прошли через столицу страны. В первый раз это стало прелюдией к путчу А. Пиночета и привело к падению левого правительства С. Альенде. Однако во второй раз точно такие же демонстрации стали прелюдией ухода из власти А. Пиночета. Для домохозяек не имело большого значения, левые или правые были у власти, — ситуацию решали массовые настроения, возникавшие на дне пустых кастрюль.

События в Иране конца 1970-х годов — противоположный пример влияния на политическую систему достаточно однородного настроения, овладевшего подавляющим большинством общества. Определяя состояние массового политического сознания и соответствующее ему массовое политическое поведение, оно привело к ликвидации монархии. Тем самым были устранены основные внешние причины, вызывавшие массовое недовольство. После этого данное настроение иссякло, достигнув своего разрешения. Бегство шаха и возвращение в страну имама Р. Хомейни разрядило все накопившееся недовольство. Однако, обычно в ситуации такого рода, оставшиеся нереализованными притязания стимулируют развитие новых массовых настроений — теперь уже не деструктивного, а конструктивного характера. Возникает настроенческий плюрализм выбора путей дальнейшего развития, влияющий на формирование новой политической системы, однако подобное влияние носит постепенно ограничиваемый характер. По мере становления и укрепления, новая политическая система создает специализированные институты контроля над массовой психологией. Теократические силы Ирана, воспользовавшись массовыми настроениями недовольства шахским режимом, смогли не только осуществить революцию, но и построить соответствующую своим представлениям систему власти, после чего подчинили ей массовые настроения.

Горбачевская перестройка в СССР 1980-х годов стала особым примером влияния массовых настроений на модификацию политической системы. Ее специфика, с точки зрения политической психологии, состояла в том, что изменения системы начались при отсутствии массовых настроений, вынуждающих к такого рода переменам. Данный пример демонстрирует способность некоторых политических систем к попыткам самообновления на основе предвидения потенциальных массовых настроений недовольства.

Эпоха сталинизма и последовавший за ней период застоя создавали объективные предпосылки для значительного недовольства людей. Однако расхождение между формировавшимися, прежде всего, пропагандой высокими притязаниями

и постепенно ухудшавшимися возможностями их реализации не осознавалось инерционным массовым политическим сознанием. Многим, прежде всего западным, аналитикам было ясно, что ситуация чревата накоплением неудовлетворенности, способной привести к радикально-деструктивному массовому политическому поведению и насильственному слому системы. Исходя из этого первые годы перестройки можно рассматривать как превентивную акцию социально-политической системы, целью которой была попытка предотвращения массового недовольства за счет формирования конструктивно-критических реформистских настроений. Была создана возможность вербальной канализации оппозиционных системе настроений (гласность) и осуществлена попытка формирования механизма сдерживания настроений неудовлетворенности. Данный механизм включал два главных звена. Во-первых, снижался уровень притязаний населения (лозунг: «Как сегодня работаем, так завтра будем жить!» и идеология «разумных потребностей»). Во-вторых, прилагались усилия по расширению возможностей реализации потребностей в разных сферах («ускорение», а затем даже «реформы»).

Однако ход перестройки показал, что возможности контроля над массовыми настроениями в условиях самообновления политической системы тоталитаристского типа, в целом, ограничены. Более того, реформы в таких ситуациях порождают значительные массовые ожидания, резко превышающие возможности системы удовлетворить их. Вместо стабилизации настроений идет их плюрализация на основе теперь уже плохо сдерживаемого системой всеобщего недовольства, возникающего по разнообразным причинах. Итальянский журналист П. Оттоне предостерегал в 1988 году: «уже сегодня можно увидеть в ближайшем будущем угрозу большой травмы для всех советских народов... Это будет революция растущих ожиданий. Пока ничего не меняется — народы терпят и остаются инертными. Но когда начинают что-то менять, сразу рождаются ожидания и требования, которые резко превышают возможности институтов власти удовлетворить их. Перестройка будет нуждаться в процессе медленного и болезненного созревания, а люди сразу же захотят ее плодов» [1].

Так и произошло. Уже через год первый вице-премьер Л. И. Абалкин констатировал: «Мы сталкиваемся с тем, что растут социальные притязания... вместе с необходимостью одновременно осуществлять методы жесткого контроля, регулирования и проведения непопулярных мер... Надо сказать, что исчерпываются ожидания, возникает неверие в возможности быстро улучшить положение дел... начинает проявляться сомнение в правильности сделанного выбора» [2].

В результате система была разбалансирована. Признаки ее капитальной дестабилизации стали стремительно нарастать, и она попала в зависимость от ею же самой инициированных процессов. Попытка модификации системы, вызвав нарушение прежней настроенческой нормативной стабильности общества, заставляет систему ускорять процессы обновления. Над ней нависает угроза полной утраты управления массовыми настроениями и дестабилизации социально-политической жизни в результате хаотичного, разнонаправленного политического

[1] *Оттоне П.* Да поможет вам Запад // Московские новости. — 1988. — № 49. — С. 6.

[2] Правда. — 1989. — 14 ноября.

поведения значительных масс людей. В итоге недостаточно точное прогнозирование и откровенно неумелое управление данными процессами ведет к дезинтеграции и краху всей системы. Горбачевский эксперимент с массовыми настроениями потерпел крах.

Выводы в виде конспекта

1. Историко-психологический анализ показывает, как и когда становится заметным феномен массовых настроений в политике. Впервые их роль отмечена в античной Греции. Реально они начали активно влиять на динамичные социально-политические процессы в позднем средневековье. Рост европейских средневековых городов породил специфические массовые явления. Осознание их роли связано с социально-политическими потрясениями. В дальнейшем нарастание темпов развития, усиление его динамизма, концентрация населения и урбанизация повлекли усиление роли массовых настроений в политике.

Современные условия меняют психологию масс, что отражается в усилении роли массовых настроений. При общем росте информированности и развития сознания нарастает импульсивность массового поведения. Это связано с изменениями производства, характера потребностей и возможностей их удовлетворения, а также общего роста темпов жизни в период информационной революции.

2. Методологический анализ показывает: понятие «массовые настроения» выступает в качестве субкатегории по отношению к ряду политико-психологических понятий. Массовые настроения связаны с политическим сознанием как форма функционирования массового политического сознания на обыденном уровне, а также как первичный, эмоционально-оценочный, а иногда и непосредственно действенный компонент такого сознания. Массовые настроения включены в политическую культуру а) как компонент актуального политического сознания, б) как часть его прежних вариантов, в) как идеологический прообраз будущего сознания. Массовые настроения связаны с политическим поведением как механизм инициирования и регуляции такого поведения. Массовые настроения включены в политическую систему, служа субъективной основой функционирования как ее отдельных элементов, так и системы в целом. Массовые настроения относятся к политико-психологическим механизмам, связанным с политикой как деятельностью значительных масс людей и обеспечивающим мотивационную сторону этой деятельности.

3. На индивидуальном уровне, настроения — это специфические состояния, сутью которых является интеграция влияния объективных событий, происходящих с человеком, и их субъективного переживания. Настроения — один из высших уровней субъективного осмысливания (наделения личностными смыслами) того, что объективно происходит с человеком и воспринимается им. Это своего рода «предсознание», резерв сознания, его чувственно-эмоциональная основа. Настроения тесно связаны с потребностями человека, выполняя две функции. Во-первых, сигнальная функция: настроения — сложная аффективно-когнитивная сигнальная реакция, указывающая на расхождение потребностей с условиями жизни и возможностями их удовлетворения. Во-вторых, побудительная функция: настроения — мощный регулятор психики и стимулятор поведения.

Массовые настроения развиваются на основе индивидуальных — как одинаковые переживания массой индивидов соответствия нормативного «общественного настроения» их внутреннему состоянию. Массовые настроения — особые состояния, отражающие переживания теми или иными множествами людей соответствия диктуемых обществом норм и нормативных «общественных настроений» реальным возможностям их осуществления. Социально-психологически, настроения — особый феномен, сущность которого заключена в переживании субъектом и наделении неким смыслом своей принадлежности к социальной общности или общественно-политической системе в целом.

4. В политической психологии массовые настроения рассматриваются как однородная для множества людей субъективная реакция, отражающая удовлетворенность социально-политическими условиями жизни; оценку возможностей реализации социально-политических притязаний; стремление к изменению условий ради достижения притязаний. Природа настроений связана с взаимоотношением притязаний (ожиданий) людей и условий жизни. Это специфическая реакция на рассогласование потребного и наличного.

Субъект массовых настроений — общность людей, объединенных единым переживанием. Зарождаясь в конкретных группах и слоях, настроения быстро распространяются, формируя специфические по своим характеристикам массы в качестве субъектов этих настроений. В конкретном выражении — это толпа, в более широком — массовое движение, в экстремальном — большинство общества.

Истоки развития настроений связаны с разными субъективными оценками действительности. Оценки могут совпадать, порождая ситуации, когда значимые для людей события оцениваются одинаково. Развитие настроений носит циркулярный характер, подчиняющийся законам «эмоционального кружения». Динамика развития связана со сменой их направленности, интенсивности и экспрессивности.

Функциональный подход подразделяет настроения в зависимости от конкретных функций, выполняемых ими в политических процессах. В соответствии с практической значимостью и очевидностью проявления можно выделить 1) функцию формирования субъекта потенциальных действий (настроения, формирующие потенциально-действенные общности, например, массовые движения); 2) функцию инициирования и регуляции массового политического поведения (соответствующие настроения, например приводящие к модификации политической системы); 3) функцию политико-психологической оценки (сигнально-оценочные настроения, лежащие в основе отношения к политике и политического сознания, например, «политического мышления»).

Возможности воздействия на массовые настроения связаны с изменением притязаний и возможностей их реализации. Стабилизация позитивных настроений достигается за счет уравновешивания этих моментов. Отставание возможностей вызывает недовольство. Их совпадение с притязаниями, а тем более опережение, — подъем позитивных настроений.

5. Массовые настроения, формируя субъекта политического действия, сплачивают людей в политические движения совместным переживанием расхождения притязаний и возможностей их достижения, а также позитивной оценкой вероят-

ности реализации притязаний посредством определенных действий. Основываясь на расхождении потребностей и возможностей (недовольство), настроения различаются интенсивностью оценки существующей ситуации, отношением к прошлому и будущему, а также оценкой направленности необходимых действий. В леворадикальных движениях доминируют сверхвысокие новые притязания, которым подчинено все поведение, направленное на отрицание ради развития. В реформистских движениях умеренные притязания определяют умеренные поступательные действия. В праворадикальных движениях доминируют уже достигавшиеся (реально или иллюзорно) притязания, редуцирующие поведение во временном (возврат к прошлому) и содержательном («простые пути») отношении.

6. Инициируя политическое поведение, массовые настроения ведут к модификации политической системы. Это происходит либо «снизу» — выделяется политическая сила, способная оформить настроения и повести массы, либо «сверху» — правящие круги побуждаются к реформам. В психологически динамичном обществе даже незначительные колебания настроений вызывают резкие изменения. В статичном обществе необходимо, чтобы однородные настроения охватили большинство — только тогда произойдет радикальный слом системы. Особый случай — опыт самообновления системы, разрушающий настроенческую однородность ради избежания ее саморазрушения. Решаясь на перестройку под влиянием предвосхищаемого давления массовых настроений, такая система попадает в зависимость от ею же инициированных процессов и оказывается вынужденной ускорять и углублять преобразования под давлением уже реального недовольства.

Контрольные вопросы

1. Что вы знаете о роли массовых настроений в истории?
2. Расскажите о современных факторах, влияющих на развитие настроений.
3. Как массовые настроения связаны с политическим сознанием и политической культурой?
4. Как связаны массовые настроения с политическим поведением и политической системой?
5. Расскажите о психологии индивидуальных настроений.
6. Что общего и в чем различия между «общественными настроениями» и массовыми настроениями?
7. Дайте политико-психологическое определение массовых настроений.
8. Расскажите о субъекте, природе и развитии массовых настроений.
9. Проанализируйте основные функции и связанные с ними виды массовых настроений.
10. Как можно воздействовать на массовые настроения?
11. Расскажите о роли массовых настроений в лево- и праворадикальных движениях.
12. Расскажите о роли массовых настроений в реформистских политических движениях.

13. Как влияют массовые настроения на изменения политической системы общества?
14. Как повлияли массовые настроения на судьбу горбачевской перестройки в СССР?

Рекомендуемая литература

1. *Бурлацкий Ф. М., Галкин А. А.* Современный Левиафан. — М.: Политиздат, 1985.

2. *Ольшанский Д. В.* Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.

3. *Ольшанский Д. В.* Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.

4. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. — М.: Академический проект, 2001. Тема 10. Массовые настроения в политике.

5. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2002.

6. *Парыгин Б. Д.* Общественное настроение. — М.: Мысль, 1966.

7. *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. — М.: Наука, 1979.

8. *Шибутани Т.* Социальная психология. — М.: Прогресс, 1969.

9. *Стефанов Н. Н.* Общественното настроение. Същност и формиране (на болг. яз.). — София: Партиздат, 1975.

10. *Davies J.* Human Nature in Politics. The Dynamics of Political Behaviour. — Westport: Univ. press, 1972.

11. *Deutsch M.* Field Theory in Social Psychology / The Handbook of Social Psychology. — N. Y., L.: Harper & Row 1968. — P. 337–360.

12. *Marsh A.* Protest and Political Consciousness. — L.: The Free Press, 1978.

13. *Nye R. A.* The Origins of Crowd Psychology. Gustave Le Bon and the Crisis of Mass Democracy in the Third Republic. — L.: The Free Press, 1975.

14. *Rouvier C.* Les idees de Gustave Le Bon. — P.: Academia, 1986.

Глава 12 Стихийное поведение

Краткое содержание

Механизмы стихийного поведения. «Циркулярная реакция». «Эмоциональное кружение». Появление объекта общего внимания. Дополнительное стимулирование.

Психология толпы. Субъект стихийного поведения. Определения толпы. Психологические факторы существования толпы. Виды толпы: случайная толпа, экспрессивная толпа, конвенциональная толпа, действующая толпа: агрессивная, паническая, стяжательская, мятежная (повстанческая). Структурные особенности толпы: форма и структура; границы толпы; внутренняя структура; плотность и размеры толпы; состав толпы. Контроль над толпой и управление ею.

Психология публики. «Собранная публика». «Несобранная публика».

Массовая паника. Определение. Условия возникновения паники: ситуационные, физиологические, психологические, идеологические и политико-психологические условия. Возникновение и развитие паники: потрясение, замешательство, «циркулярная реакция» и «эмоциональное кружение». Воздействие на паническое поведение.

Массовая агрессия. Определение. Агрессия и право на самоутверждение. Условия возникновения агрессии: физиологические, психологические, ситуационные условия и провокационные действия. Развитие агрессии. Основные виды массовой агрессии: экспрессивная, импульсивная, аффективная, враждебная и инструментальная агрессия. Механизм воздействия на агрессивную толпу.

Политическая психология различает две основные формы поведения людей. Во-первых — это поведение, зависящее от собственной воли и сознания индивидов, произвольное, обычно осознанное, рациональное поведение. Во-вторых — поведение, зависящее не от самих индивидов, а от ситуаций, в которых свобода людей оказывается ограниченной влиянием других людей или обстоятельств. Ограничения касаются свободы воли или желаний людей. Они могут быть прямыми или

косвенными и проявляются с разной степенью жесткости. В таких случаях принято говорить о вынужденном (обусловленном внешним давлением) или, чаще, о стихийном поведении.

Поведение общностей, иногда обозначаемых как «множество сошедшихся вместе людей», «скопище», «сборище» или «нестройное, неорганизованное скопление людей», имеет серьезные последствия для политической жизни. В предыдущих главах говорилось о том, что стихийное (или «внеколлективное» и «внегрупповое») поведение значительных масс людей («человеческих агрегатов») — это неорганизованное поведение большого количества людей, проявляющееся именно в политической сфере.

Анализ массового стихийного поведения подразумевает два основных направления. Во-первых, это детальное рассмотрение конкретных субъектов такого стихийного поведения. К ним обычно относят три вида массовых общностей: толпу, «собранную публику» и «несобранную публику». Это и есть три наиболее конкретные формы проявления массового политического поведения, о которых уже говорилось в главе 7. Там, однако, мы их только обозначили в рамках скорее теоретического, чем практического анализа. Теперь — время детального рассмотрения.

Во-вторых, это специальное рассмотрение основных, наиболее демонстративных форм проявления стихийного поведения. В силу максимальной заметности и опасности возникающих последствий, к таким формам относят, прежде всего, стихийную панику и массовую агрессию. При внешней противоположности эти формы стихийного поведения имеют много общих психологических механизмов.

Механизмы стихийного поведения

Базовыми механизмами стихийного поведения являются: взаимное заражение, внушение и массовое подражание индивидов друг другу, возникающие в непроизвольно складывающейся общности (массе). Совместное действие этих трех механизмов обеспечивает эмоциональное «взвинчивание» вначале отдельных индивидов, а затем и всей общности, что и является условием массового стихийного поведения.

Для конкретного обозначения того, что происходит с людьми в общностях, склонных к неуправляемому поведению, обычно используют выражения «циркулярная реакция» и «эмоциональное кружение». Иногда данные понятия употребляются как синонимы. Однако «циркулярная реакция» и «эмоциональное кружение» обозначают разные этапы действия одного общего механизма стихийного поведения. В целом этот механизм можно определить как эмоциональное «взвинчивание», приводящее субъект в такое состояние, при котором он теряет способность к самоконтролю и оказывается во власти мощных иррациональных импульсов.

«Циркулярная («круговая») **реакция»** (термин Ф. Олпорта) — первый этап действия такого общего механизма. Объясним, используя бытовой пример. Неожиданно войдя в комнату, где все присутствующие громко смеются, вы, как правило, поддаетесь общему веселому настроению, хотя причины смеха вам неизвестны. Вы улыбаетесь так, будто услышали и поняли шутку. Причиной вашего смеха является эмоциональная стимуляция со стороны веселящихся людей, осуще-

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Исследования стихийного поведения. «Изучение массового стихийного поведения началось со второй половины XIX века и привело к формированию двух основополагающих социально-психологических школ: немецкой психологии народов (М. Лазарус, Г. Штейнталь, В. Вундт) и франко-итальянской психологии масс (Г. Лебон, Г Тард, В. Парето, Ш. Сигеле). В России массовидные явления изучались М. Г. Михайловским (субъективная социология), В. М. Бехтеревым (коллективная рефлексология), А. Л. Чижевским (гелиопсихология).

Однако в 30-е годы данная проблематика была сочтена неактуальной для социалистического общества и идеологически вредной, как и большинство других тем, изучаемых социальной и политической психологией. Их систематическое изучение, по существу, прекратилось, между тем как в Западной Европе и Америке 20–60-е годы отмечены всплеском интереса ученых, политиков и военных к проблематике стихийного поведения.

В СССР исследования возобновились лишь в конце 60-х годов в рамках закрытых учреждений международного отдела ЦК КПСС, МВД и, предположительно, Министерства обороны. В известной мере это были переложения и компиляции зарубежных работ (частично засекреченных), причем до начала 90-х годов открытые публикации в нашей стране были единичны. Переход к системному познанию проблемы массового стихийного поведения начинается в отечественной науке с середины 90-х годов XX века».

(Политическая психология. — М.: Академический проект, 2001. — С. 329.)

ствляемая на бессознательном, психофизическом уровне. Действуют феномены психического заражения и подражания. Вас заражает чужой смех, и вы безотчетно начинаете подражать смеющимся людям. Однако на этом события не заканчиваются. Самое интересное заключается в том, что взрыв вашего смеха, совпадая с угасанием веселья других, вызывает новую волну смеха с их стороны. Ваше подражание стало источником нового заражающего импульса. Теперь другие люди смеются уже над вашей, с их точки зрения, неадекватной реакцией. Слыша этот смех, вы в свою очередь вновь начинаете смеяться. И так далее — подражание и заражение сменяют друг друга.

Это — простейший пример того, что в психологии эмоций называют «циркулярной реакцией». Та или иная эмоция, подхватываясь другими людьми, обычно возвращается к вам как бы по кругу. Это этап первоначального эмоционального самоиндуцирования общности. Постепенно усиливаясь, та или иная эмоция может циркулировать определенное время.

Разумеется, процесс циркуляции может прерываться, и тогда эмоция постепенно сойдет на нет. Однако при включении в общность новых людей она будет каждый раз как бы воспроизводиться заново. Это происходит в тех случаях, когда именно эта эмоция и повод для ее возникновения достаточно актуальны и значимы для людей. Тогда их переживания достигают определенного уровня. Тем самым обеспечивается следующий этап эмоционального «взвинчивания».

«Эмоциональное кружение» — второй этап развития психофизического состояния в общности. Достигнув, в силу циркулярной (точнее, спиралевидной) реакции, определенной интенсивности, эмоция стремится сохранить себя на достаточно высоком уровне. Суть данного этапа проста: в стихийно складывающейся общности та или иная эмоция как бы кружится, уже не усиливаясь, а просто непрерывно

поддерживая саму себя. Так, собственно, и складываются стихийные эмоциональные общности. В одних случаях это происходит за счет быстрого проговаривания молодежно-тусовочных «речевок» в стиле рэп. В других — с помощью распевания солдатских маршевых песен. В третьих — аналогичное эмоционально-сплачивающее действие оказывает исполнение национального гимна. В четвертых — скандирование слогана «Спартак — чемпион!» с непременным припевом: «Оле, оле!»

«Циркулярная реакция» ведет к ситуационному стиранию индивидуальных различий. Все, например, хохочут, причем все сильнее просто потому, что хохочут. Поведение и эмоциональное состояние каждого из индивидов определяются уже не столько их рациональной интерпретацией обстановки, сколько поведением и эмоциями окружающих. Поддержание и развитие эмоций зависит от появления новых индивидов, которые поневоле заражаются данным состоянием.

«Эмоциональное кружение» служит для самосохранения общности. Даже приведенный простейший пример заражающе-подражающего смеха может показать, как данная совокупность людей превращается в однородную аморфную массу, бессознательно реагирующую на некоторые стимулы одинаковым образом. Дальше можно либо просто называть номер анекдота, либо даже показывать палец — реакция гарантирована, «эмоциональное кружение» неизбежно проявит себя. Нарастают изменения индивидуального сознания людей, входящих в данную общность.

Выделим главное: резкое снижение критического отношения к своему поведению по мере усиления «эмоционального кружения». Это означает, что нарастающая восприимчивость индивидов к воздействиям, исходящим изнутри общности, влечет за собой почти полную утрату способности воспринимать рациональные сообщения, исходящие извне. Так данная общность становится «закрытой» и вполне самодостаточной в эмоциональном плане. Соответственно, она почти готова к стихийным действиям — не хватает только повода, конкретного стимула. Обычно он не заставляет себя ждать.

Появление объекта общего внимания, на котором фокусируются эмоциональные импульсы, а вслед за ними чувства и воображение людей, — третий этап эмоционального «взвинчивания». К этому моменту общность уже подготовлена к тому, чтобы «в едином порыве» среагировать на что-то, чтобы «бить и спасать». Однако пока неясно, на что реагировать: кого бить и кого спасать? Для стимуляции одинаковой реакции должен появиться новый объект общего внимания.

Вспомним: первоначально общий объект интереса массы составляло возбуждающее событие, вызвавшее эмоциональную реакцию и удерживавшее около себя людей. На втором этапе происходило так называемое эмоциональное кружение. На третьем этапе новым объектом обычно становится уже образ, создаваемый в процессе «эмоционального кружения» и общения членов общности. Его основой может стать прообраз героя анекдота — например, представитель национального меньшинства. В той же роли может оказаться устрашающий слух, агрессивное информационное сообщения и т. д. — знак и содержание возникающей эмоции не имеют значения. Главное, чтобы этот реальный или придуманный общностью объект общего внимания хоть как-то сочетался с уже дошедшим «до нужной кондиции» эмоциональным состоянием.

Чаще всего такой образ — продукт творчества. Он привлекает общее внимание и вызывает единую реакцию. Все разделяют единое отношение к нему. И это дает ориентацию для общих стихийных действий. Таким образом, на данном этапе объект общего внимания выступает в качестве объекта-побудителя совместного поведения. Если объект реален, то действия направляются на него. Если он виртуален, то действия направляются на реальные объекты, символом или представителем которых он является. Возникновение такого, как правило, воображаемого, виртуального объекта становится фактором, сплачивающим общность уже в единое поведенческое целое.

Данный этап наступает при таком накале эмоционального состояния, когда люди, охваченные им, готовы реагировать на поступающую извне информацию. К этому моменту должны закончиться всплески эмоциональных проявлений. Люди должны, что называется, отсмеяться или отплакаться. Будучи ранее некритично «закрытыми» к информации, в этот момент члены общности «открываются» для эмпатического, некритического восприятия и сопереживания внутренней информации. Эмоциональное напряжение возбужденных людей побуждает их к движению и общению друг с другом. В процессе же непрекращающегося «эмоционального кружения» и, часто, продолжающейся «циркулярной реакции» напряжение все больше нарастает. В итоге возникает не просто предрасположенность, а глубокая эмоциональная потребность в совместных, причем немедленных действиях.

Дополнительное стимулирование и побуждение членов общности к действиям по отношению к объекту общего внимания — завершающий этап в формировании субъекта стихийного поведения. Такое стимулирование обычно происходит на основе прямого внушения, которое осуществляют лидер общности или средства массовой коммуникации и стоящие за ними силы. Следует учитывать, что, хотя описываемые процессы действительно имеют стихийный характер, всегда находятся политические силы, готовые использовать эффекты стихийности в своих интересах и получать от них определенный политический капитал. Наиболее характерно это для экстремистских, националистических движений. Им особенно свойственно стремление воздействовать на бессознательную, иррациональную сферу субъектов политических процессов, так как они особенно склонны к авторитарному агрессивному поведению, частому применению насилия, они побуждают членов общности к конкретным, нужным им действиям. При отсутствии лидеров или политических сил целенаправленного побуждения не происходит. Тогда общность сама, стихийно, находит объект непосредственных действий.

Данные механизмы проявляются не только в сфере положительных эмоций. Это далеко не только подростковые шалости «со смехом без причины». Таким механизмам подчиняются и негативные эмоции, за счет чего возникают не только толпы фанатов футбола, но и банды погромщиков-националистов и разнообразные панические, агрессивные и прочие эмоциональные общности. Эти механизмы действуют и на собраниях религиозных сектантов, и в традиционном «круговом обрядовом танце» чеченских боевиков, который является ярким примером навязчивого эмоционального самоиндуцирования и почти принудительного эмоционально-действенного «кружения» в самом буквальном смысле.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Толпа: путаница в понятиях. «Прежде всего необходимо внести ясность в вопрос о том, что понимать под толпой. Здесь четко вырисовываются традиционные различия между интерпретацией явления толпы с политической точки зрения, с одной стороны, и с психологической — с другой. Политические институты власти как за рубежом, так и у нас... имеют тенденцию рассматривать как толпу любые массовые появления протеста, которые не санкционированы властями. В западной литературе, как правило, ставились в один ряд "массовые истерии", "коллективные беспорядки", "бунты", "восстания", "движения за реформы" и "революционные выступления". И все это подводилось под "поведение толпы". У нас нередко следуют той же традиции, когда в газетах приравнивают к "толпе" несанкционированные митинги, хотя они вполне организованы, упорядочены и дисциплинированны.

Такое смешение политико-оценочных моментов, с одной стороны, и специфических свойств толпы — с другой, проникает и в научный анализ этого явления... "Толпа, — пишут С. Милгрэм и Г. Тох, — родовое понятие, выделяющее весьма различные условия, характерные для таких собраний людей, как аудитория, сборище, митинг, паника; все они попадают под определение толпы". Единственное, что авторы выделяют в качестве общих признаков для названных явлений, — это пространственная близость людей и влияние этой близости на их поведение.

На наш взгляд, здесь слишком широко толкуется понятие. Это не позволяет выделить те особенности толпы, которые принципиально отличают ее от других человеческих агрегаций. Правда, и митинг, и даже театральная аудитория могут при определенных условиях превратиться в толпу, но ведь тем самым они приобретут совершенно новые качества».

(*Рощин С. К.* Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. — Т. 11. — 1990. — № 5. — С. 4.)

Политика знает много конкретных примеров действия описанных механизмов. Выделим самое существенное. Как правило, наиболее податливы к распространению стихийных форм политического поведения маргинальные общности и слои населения, в силу утраты ими традиционных ценностей, привычных социальных ориентиров у них ослаблена рациональная регуляция поведения. Их сознание аномично. В силу атмосферы отчуждения, в которую погружает их общество, они тяготеют к стихийным эмоциональным связям. У маргинальных слоев быстро меняющиеся условия жизни вызывают протест против стирания вероисповедальных, национальных, расовых и иных барьеров, служивших регуляторами их мировоззрению и поведения. Чаще всего, именно они готовы «бить и спасать». Это стихийные погромщики и бунтовщики.

Психология толпы

Субъект стихийного поведения. Практически во всех своих трудах Г. Лебон регулярно и уверенно утверждал, что нет принципиальной разницы в психологических механизмах стихийного массового политического поведения разных субъектов такого поведения. Теоретически он выделял (прежде всего, по внешне фиксируемому объему входящих в них людей) три таких субъекта: толпу и публику, в свою очередь разделявшуюся на «собранную» и «несобранную». Толпа, по твердому определению Г. Лебона, это не только внешне наблюдаемое на улице физическое

скопление людей. Это могут быть и читатели в зале библиотеки — так называемая «потенциальная толпа». Г. Лебон уверял, что тоже самое относится и к электорату, и к парламентской ассамблее. Впрочем, в истории науки были и другие точки зрения. Поэтому, поставив в центр рассмотрения толпу, мы остановимся и на других разновидностях массового субъекта стихийного поведения. По мнению современных авторов, они имеют достаточные психологические различия, которые определяют своеобразие их политических действий.

Определения толпы. Существует множество попыток определения того, что такое толпа. Ограничимся лишь несколькими такими определениями. Так, Я. Щепаньский, акцентируя социологические признаки, считал, что толпа представляет собой «временное скопление большого числа людей на территории, допускающей непосредственный контакт, спонтанно реагирующих на одни и те же стимулы сходным или идентичным образом» [1]. Близкое определение дал С. К. Рощин: «С психологической точки зрения под толпой следует понимать изначально неорганизованное (или потерявшее организованность) скопление людей, не имеющее общей осознанной цели (или утратившее ее) и, как правило, находящееся в состоянии эмоционального возбуждения» [2].

Согласно определению Ю. А. Шерковина, толпа — это «контактная внешне неорганизованная общность, отличающаяся высокой степенью конформизма составляющих ее индивидов, действующих крайне эмоционально и единодушно» [3].

Приведенные определения дополняют друг друга. В целом, толпа рассматривается в политической психологии как множество людей, не связанных между собой общностью цели и единой позиционно-ролевой организацией, но объединенных общим центром внимания, сходством эмоционального состояния и примерно одним типом массового сознания.

Психологические факторы существования толпы. Практически все исследователи отмечают устойчивую, подчас просто жесткую психологическую связь, объединяющую входящих в толпу людей. Возникая на основе сходных или идентичных эмоций и импульсов, вызванных одним и тем же стимулом, толпа не обладает установленными организационными или моральными нормами. Заражающе-подражательное влияние толпы на своих членов вытекает из природы возникшей между ними эмоционально-импульсивной, иррациональной связи. В толпе проявляются примитивные, но сильные импульсы и эмоции, не сдерживаемые практически ничем.

Как уже обсуждалось в предыдущих главах, в толпе, как и в иных формах массового поведения, мы сталкиваемся с проявлениями деиндивидуализации, частичного исчезновения индивидуальных черт личности. Вследствие этого у людей сильно возрастает готовность к эмоциональному заражению и, одновременно, эмоциональному подражанию, как реакция на внешние стимулы. Наряду с деиндивидуализацией чувство общности с толпой усиливается снижением

---

[1] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 182.

[2] *Рощин С. К.* Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. — Т. 11. — 1990. — № 5. — С. 4.

[3] См.: Социальная психология. — М.: Политиздат, 1975. — С. 283.

рефлексивности. Это влечет за собой ослабление ощущения важности этических и правовых норм. Толпа создает свое собственное сильное чувство правильности предпринимаемых действий. Навязанные эмоциями способы действия критически не оцениваются. Эмоциональная напряженность увеличивает ощущение собственной силы и уменьшает чувство ответственности за совершаемые поступки. Особую силу толпе придает наличие конкретных оппонентов. Г. Лебон считал, что нельзя понять историю, не имея в виду, что мораль и поведение отдельного человека сильно отличаются от морали и поведения того же человека, когда он представляет собой часть толпы.

Б. Ф. Поршнев писал: «Толпа — это иногда совершенно случайное множество людей. Между ними может не быть никаких внутренних связей, и они становятся общностью лишь в той мере, в какой охвачены одинаковой негативной, разрушительной эмоцией по отношению к каким-либо лицам, установлениям, событиям. Словом, толпу подчас делает общностью только то, что она "против", что она против "них"» [1].

Один из героев У. Фолкнера так воспринимал толпу, собравшуюся у тюрьмы, где держали негра, обвинявшегося в убийстве белого. Он видел перед собой «бесчисленную массу лиц, удивительно схожих отсутствием всякой индивидуальности, полнейшим отсутствием своего "я", ставшего "мы", ничуть не нетерпеливых даже, не склонных спешить, чуть ли не парадных в полном забвении собственной своей страшной силы...» [2]

В результате воздействия названных феноменов, члены толпы часто действуют как бы под влиянием гипноза. Критикуя идеи Г. Лебона и З. Фрейда, буквально писавших о «гипнотической сущности толпы» и «психозе толпы» («разумеется, этих теорий уже никто не придерживается»), Я. Щепаньский писал: «...это лишь некий краткий оборот, обозначающий степень интенсивности действия сходных импульсов и эмоций у всех членов толпы. Этот "гипноз" действует сильнее или слабее в зависимости от характера стимулов, вызывающих реакцию толпы, от конкретной общественно-исторической ситуации, в которой собралась толпа, и от индивидуальных черт ее членов» [3].

Отдельно выделяется ряд условий действия такого «гипноза».

Во-первых, это предварительно существующие устойчивые установки и убеждения. Легко вызвать возникновение терроризирующей толпы, направленной, например, против давно ненавистных ей групп или институтов.

Во-вторых, это убеждения и склонности, соответствующие лозунгам, побуждающим толпу к действиям.

В-третьих, это молодой возраст и отсутствие социально-политического опыта.

Наконец, в-четвертых, это низкий уровень умственного развития и недостаточная развитость интеллектуальных элементов психики, отсутствие привычки анализировать свое поведение, недостаточно сильная воля и неустойчивость политических взглядов. Метафорически писал Б. Ф. Поршнев: условия толпы — «это

[1] *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. — М.: Наука, 1979. — С. 91.

[2] *Фолкнер У.* Осквернитель праха. — М.: Художественная литература, 1973. — С. 490.

[3] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 183.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Условия возникновения толп в обществе. «Одним из наиболее принципиальных является вопрос об условиях возникновения тех массовых проявлений, которые можно назвать феноменом толпы. Исследователи справедливо выделяют два типа таких условий: долговременного и ситуативного характера.

К первым относятся такие экономические, социальные, политические и другие факторы относительно длительного действия, которые создают высокий уровень напряженности в обществе, формируют и нагнетают чувства фрустрации, беспомощности и отчаяния. В условиях тоталитарного режима эти чувства, как правило, не могут найти выхода в форме каких-либо массовых и тем более насильственных действий и поэтому долгое время сохраняются в латентном виде, трансформируясь в состояние общественной апатии и аномии. Однако при первой же возможности и любом благоприятствующем поводе быстро назревают ситуации социального взрыва в самых разнообразных его проявлениях, в том числе и в виде агрессивной толпы.

Как известно, факторов социальной напряженности в нашем обществе было немало в течение всей его истории. Период реформ, с одной стороны, открыл возможность для массовых выступлений, а с другой — добавил новые, катализирующие обстановку факторы в виде, например, обострений национальных противоречий и связанных с ними последствий. Таким образом, возникло то необходимое сочетание обстоятельств, при которых социальные взрывы происходят по любым поводам. Эти поводы и составляют ситуативные условия как массовых проявлений вообще, так и феномена толпы в частности».

(*Рощин С. К.* Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. — Т. 11. — 1990. — № 5. — 1990. — С. 4.)

своего рода “ускоритель”, который во много раз “разгоняет” ту или иную склонность, умножает ее, может разжечь до огромной силы» [1].

В этом он видел конкретное выражение того, что прежние авторы считали «гипнотической сущностью» толпы. Хотя, разумеется, мысль о «разгоне» тех или иных «склонностей» неизбежно приводила к пониманию неоднородности толпы.

Последнее избавляет от поиска каких-то общих причин и поводов для возникновения толпы. Верно замечено: «Причины и непосредственные поводы к возбуждению недовольства или энтузиазма толпы могут быть самыми разнообразными и необязательно политическими: от повышенной активности Солнца до падения курса национальной валюты» [2].

Виды толпы. Даже из житейских наблюдений понятно: толпа толпе, безусловно, рознь. Политико-психологическая наука и политическая практика давно научились выделять отдельные виды толпы и воздействовать на них. Однако проблема состоит в том, что толпа редко пребывает долгое время в одном состоянии. Ей свойственны быстрые трансформации из одного вида в совершенно иные. Рассмотрим основные виды толпы и механизм трансформации их друг в друга на житейском примере.

1. *Случайная толпа* доступна для наблюдения каждому, например, на улице, где произошло дорожно-транспортное происшествие. Столкнулись два автомобиля,

[1] *Поршнев Б. Ф.* Элементы социальной психологии // Проблемы общественной психологии. — М.: Мысль, 1965. — С. 172.

[2] Политическая психология. — М.: Академический проект, 2001. — С. 332.

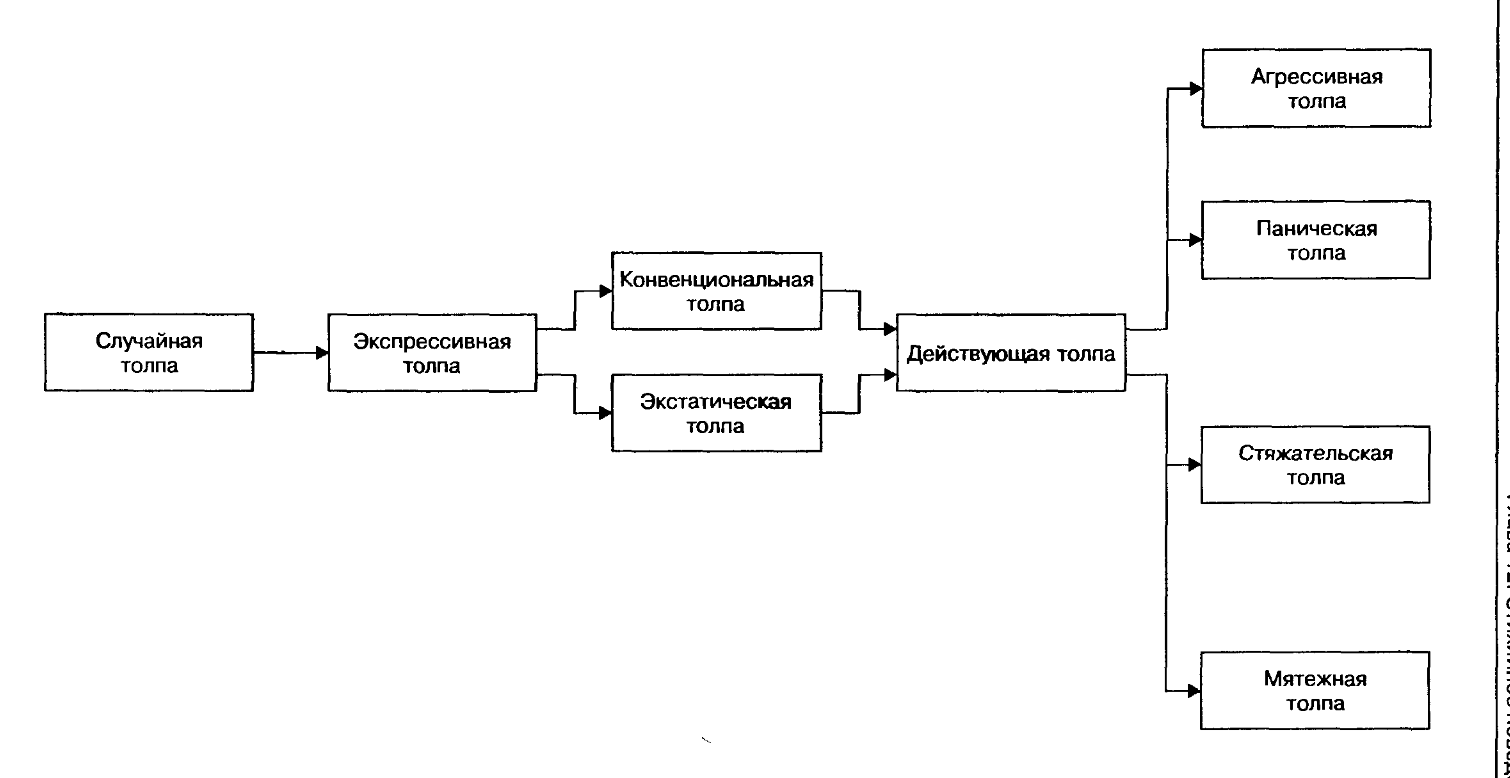


Рис. 12.1. Виды толп и динамика их трансформации друг в друга

и, естественно, рядом сразу же остановились несколько любопытных прохожих. Пока пострадавшие водители выясняют суть дела между собой, любопытствующие уточняют детали. Основной эмоцией в данном случае является банальное любопытство. Оно останавливает все новых прохожих. Они обращаются к уже стоящим людям с расспросами, уточняя детали. «Циркулярная реакция» любопытства запускается на полный ход. Непрерывно, по кругу, пересказывается, кто откуда ехал, куда поворачивал и кто виноват. Причем теперь это пересказывают уже новые члены толпы, которые сами даже не видели происшествия. Начинается «эмоциональное кружение». Привлекая все новых любопытствующих, толпа по кругу воспроизводит один и тот же эмоциональный рассказ. В отдельных случаях водители, разобравшись между собой, могут уже уехать, но толпа будет оставаться и даже увеличиваться за счет действия названных механизмов. Особенно типичны такие ситуации для восточных стран, где прохожие меньше озабочены рациональным использованием личного времени. Постепенно устойчивая случайная толпа вполне может трансформироваться в толпу экспрессивную.

2. *Экспрессивная толпа* обычно представляет собой совокупность людей, совместно переживающих радость или горе, гнев или протест, — это толпа людей, что-то эмоционально выражающих. Это может быть, например, ряд скорбящих, идущих за гробом. Или, наоборот, это может быть толпа, радующаяся окончанию, предположим, солнечного затмения. В нашем примере случайная толпа вокруг дорожно-транспортного происшествия может быстро превратиться в экспрессивную толпу, выражающую, например, недовольство совершенно безобразной организацией уличного движения и бездарной работой дорожной полиции. Обсудив детали происшествия и удовлетворив тем самым любопытство, такая толпа быстро создает объект, в отношении которого начнет выражать эмоции. Крайний случай экспрессивной толпы — *экстатическая толпа*, возникающая тогда, когда люди доводят себя до исступления в совместных молитвенных или ритуальных ритмических действиях. Это происходит в ходе некоторых мусульманских праздников («шахсей-вахсей»), на сектантских бдениях, иногда — на бурных карнавалах в латиноамериканских странах. В экстатическую толпу часто превращается молодежь на концертах своих кумиров или даже на обычных дискотеках.

3. *Конвенциональная толпа* во многом близка к «собранной публике». Несмотря на всю аномичность толпы как явления, этот ее вид обычно руководствуется минимальными правилами в своем поведении. Обычно такая толпа собирается по поводу события, объявленного заранее — спортивного состязания, политического митинга. В данном случае людьми движет определенный конкретный интерес, и они готовы до поры следовать некоторым принятым в таких ситуациях нормам. Это могут быть зрители, скажем, футбольного матча. Внешне у такой толпы существуют все признаки конвенции: билеты, отведенные места, соответствующие заграждения. Внутренне, однако, понятно, что зрители футбольного матча — это не посетители консерватории. Такая толпа остается «конвенциональной» до определенного момента, пока у конной милиции хватит сил ограничивать проход болельщиков к станции метро. Собственные, внутренние «правила» поведения болельщиков-«фанатов» таковы, что они могут и смести милицию. Тогда от «конвенциональной толпы» не останется и следа — она превратится в следующий вид, в толпу действующую.

Экспрессивно выражающая мнение толпа, собравшаяся вокруг дорожно-транспортного происшествия, также может до поры удерживать свою критику дорожной полиции в общепринятых рамках и оставаться конвенциональной толпой — скажем, не прибегая к ненормативной лексике и т. п. Однако при высокой интенсивности эмоций и общего невысокого авторитета полиции в обществе ситуация может резко измениться. От слов такая толпа может быстро перейти к действиям, и тогда, скорее всего, пострадают оказавшиеся рядом представители правопорядка или находящийся поблизости милицейский участок. Согласно принятой типологии и закону быстрой трансформации видов толпы, рассматриваемая толпа превратится в толпу действующую — т. е. совершающую уже активные действия относительно реального или придуманного для себя объекта.

4. *Действующая толпа* считается наиболее важным в политическом отношении и потому пристально изучаемым видом. Действующая толпа подразделяется на четыре основных подвида.

Агрессивная толпа — множество людей, движимых гневом и злобой, стремящихся к уничтожению, разрушению, убийствам.

Паническая толпа — общность людей, ведомых чувством страха и стремлением избежать реальной или воображаемой опасности.

Стяжательская толпа — совокупность людей, объединенных желанием добыть или вернуть себе некие ценности. Такая толпа разнородна. К ней относятся и мародеры, и вкладчики обанкротившихся банков, и погромщики и т. д. Главная особенность — эмоционально-действенное единство на фоне наличия глубинного конфликта: ведь члены такой толпы борются за обладание ценностями, которых все равно на всех не хватит. Внутренне это чувствуется — отсюда противоречивость такой толпы.

Мятежная или повстанческая толпа — окончательное название зависит от результата ее действий. В случае успеха она будет не просто «повстанческой», а «революционной». В случае поражения — может потерять даже статус «мятежной толпы» и превратиться просто в «случайный сброд». Все относительно в этом вопросе.

Некоторое время назад считалось: «Повстанческая толпа — непременный атрибут всех революционных потрясений — характеризуется значительной классовой однородностью и безоговорочным разделением ценностей своего класса. Действиями повстанческой толпы уничтожались станки на первых механизированных фабриках в период промышленной революции, истреблялась французская аристократия, брались штурмом оплоты реакции, сжигались помещичьи усадьбы, освобождались из тюрем арестованные товарищи, добывалось оружие в арсеналах. Повстанческая толпа представляет собой особый вид действующей толпы, в которую может быть внесено организующее начало, превращающее стихийное выступление в сознательный акт политической борьбы» [1].

Так, скорее всего, и было, и воспринималось, когда происходили упомянутые события. Но все изменчиво. И осенью 2000 года лидер российских коммунистов Г. А. Зюганов публично заявил, что повстанческая толпа, совершившая мирную революцию в Югославии, «пахла марихуаной, водкой и долларами».

[1] Социальная психология / Под общ. ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. — М.: Политиздат, 1975. — С. 289.

С. К. Рощин предложил формулу оценки вероятности возникновения толпы такого типа и ее деструктивного поведения:

$$\text{Степень вероятности массовых беспорядков} = \frac{\text{Степень обостренности социально-экономических и политических проблем}}{\text{Уровень развития политической культуры}}$$

Однако вернемся к нашему примеру. Из формы экспрессивной толпы, выражающей негатив по отношению к полиции, скопление людей легко (хотя и не самостийно — здесь уже требуются вожаки) может превратиться в агрессивную толпу, а направившись к ближайшему полицейскому участку и разгромив его, становится толпой стяжательской. Но этим дело может не кончиться. При наличии определенного внешнего воздействия такая толпа легко превращается в мятежную. Тогда ей мало разгрома одного участка — она, непрерывно увеличиваясь в объеме, движется к местам дислокации органов высшей власти с весьма недвусмысленными намерениями. Захватив их или заставив власти покинуть эти места, она превращается в революционную.

Вся политико-психологическая трансформация толпы, от случайной до революционной, может занять от нескольких часов до нескольких дней. Наиболее яркий пример такой трансформации разных видов толпы мне удалось наблюдать в Иране в период краха шахского режима и прихода к власти аятоллы Р. Хомейни. В Тегеране все происходило по такой схеме: в один момент в нескольких десятках концов города вдруг случились дорожно-транспортные происшествия, возникли первые, вроде бы совершенно «случайные», толпы. Далее события развивались по описанной выше схеме и привели к известным политическим результатам.

Структурные особенности толпы. На практике различаются пять основных моментов, представляющих эти особенности.

Форма и структура. Наблюдения и снимки с вертолетов показывают: все толпы в начале их образования, в условиях относительного покоя, приобретают кольцеобразную форму (если этому не мешают рельеф местности, здания и т. п.). При этом характерно движение одних людей от центра толпы к ее периферии, а других, наоборот, — от периферии к центру. Это перемешивающее движение (*mixing* в англоязычной литературе) имеет двоякое значение. С одной стороны, оно служит средством распространения информации в толпе. С другой стороны, позволяет разделить людей по степени их активности. Наиболее активные и готовые принять участие в действиях толпы люди стремятся в центр. Пассивные тяготеют к периферии. Для определенных видов толпы существенно, что страх и неопределенность имеют центростремительное действие — они способствуют тяготению людей к центру.

Границы толпы. Для людей, стремящихся проникнуть в толпу со стороны или выйти из нее, различают открытые и закрытые границы. Границы бывают также четко выраженными и аморфными. Известен феномен поляризации: плотность людей (концентрация) в центре выше по сравнению с периферией. Степень поляризации определяет уровень внимания толпы к интересующим ее вопросам. В США для измерения степени поляризации апробирована специальная процедура оценки соотношения числа людей, внешне проявляющих интерес к целям толпы, по сравнению с общим количеством членов толпы. Для этого дела-

ются снимки толпы сверху, затем строятся специальные радикальные диаграммы, где стрелками отмечается каждый участник толпы и направленность его внимания. Данная процедура сложна и дорого стоит, но она эффективна.

Границы толпы обычно очень подвижны. Положение людей в толпе постоянно меняется, зачастую помимо их воли и желания.

Внутренняя структура. В целом, считается, что толпа однородна. В ней либо вообще нет лидера, либо, если он появляется (нередко это происходит благодаря самоназначению), толпа делится на две неравные части: лидер и его последователи. При этом власть лидера может быть безграничной, так как его последователи не размышляют, а слепо выполняют приказы.

Тем не менее, подчас в толпе выделяются некоторые группы и подгруппы, объединенные личными или условными связями, специфическими узкими интересами и т. д. Антагонистические группы в толпе — предпосылка к массовым беспорядкам, которые могут начаться с драк внутри толпы. Исследуя видеозапись поведения толпы участников митинга протеста против выхода Литвы из СССР 18 марта 1990 года в Вильнюсе, С. К. Рощин установил, что из 180 тысяч «участников митинга» лишь часть толпы поддерживала цели митинга возгласами, аплодисментами и т. д. Другая, значительная структурная часть толпы вела себя пассивно, когда провозглашались лозунги и призывы. Третья часть выражала активное неодобрение целей митинга. Четвертая часть представляла собой просто любопытствующих прохожих. Эти четыре части можно представить кругами в кольцевой диаграмме.

Плотность и размеры толпы. Плотность определяется числом людей, скопившихся на определенной территории. Проанализировав материалы многочисленных аэрофотосъемок разных скоплений людей, Х. Джекобс пришел к выводу, что при самой высокой плотности на одного человека приходится четыре квадратных фута пространства. Оценка плотности толпы важна для определения ее численности. Определения численности «на глазок» крайне неточны. Х. Джекобс показал: полиция, давая такого рода оценки, склонна преувеличивать размеры в 2, 3, иногда даже в 20 раз. Он предложил формулу оперативного определения численности толпы. Нужно сложить параметры длины и ширины площади, занимаемой толпой, и умножить сумму на коэффициент плотности, который равен 10 для «плотных» и 7 — для относительно «разряженных» толп. Данная формула оценивает численность с погрешностью до 20 %. Несмотря на то что на подсчет влияют форма толпы, ее пространственное распределение и динамичность миграции ее членов, для простых случаев формула Джекобса удобна и может играть важную роль. Так, по количеству людей, пытающихся одновременно выйти из помещения, скажем, при пожаре, можно определить, возникнет паника или нет. На ее основе установлено, что для провоцирования массовых беспорядков, которые в 1960-е годы на Западе устраивали тинейджеры на мотоциклах, было достаточно соответствующих действий только 1 % от собравшихся байкеров.

Состав толпы. До недавних пор западная наука верила мнению Г. Лебона, что Бастилию в ходе Великой французской революции штурмовали толпы, состоявшие из уголовников, бродяг и прочих отбросов общества. Только в 1970-е годы специальные исследования опровергли это. Как правило, толпы включают самые

широкие слои общества, от слесарей до академиков. Однако в каждом конкретном случае состав толпы связан с причинами ее возникновения.

Контроль над толпой и управление ею. Политическое поведение толпы, в принципе, поддается контролю и управлению, но до определенной степени. Нельзя абсолютизировать возможности такого контроля и, тем более, понимать их примитивно. Имея дело со сложными политико-психологическими феноменами, надо действовать исключительно политико-психологически.

Приведем конкретный пример. В период осады иранцами посольства США, когда работников посольства держали в качестве заложников, возник показательный эпизод. Разгоряченная событиями, к посольству решительно направилась явно экспрессивная толпа, грозившая по ходу дела превратиться в агрессивно-действенную. Опасность была велика, однако посольская разведка предупредила вовремя. Соответствующие меры были предприняты, когда толпа приблизилась к перекрестку в двух кварталах от посольства. В этот момент из боковой улицы, пересекая путь движению толпы, выехал автомобиль с открытым кузовом, в котором находились полуголые американские девушки — артистки из привычных «подтанцовок».

Резко затормозив перед светофором, автомобиль привлек внимание толпы, состоявшей (исламская страна) исключительно из суровых бородатых мужчин. Возникла пауза, обмен взглядами, жестами, отдельными репликами. После этого, выехав на перекресток, автомобиль заглох, преградив путь толпе. Пауза продолжилась. Спустя некоторое время, якобы «починившись», автомобиль медленно продолжил движение по улице, уходящей в сторону от посольства. При этом девушки в кузове устроили перепляс. Удивительно, но головная часть толпы («вожаки», «лидеры»), медленно повернувшись, вдруг продолжила движение за грузовичком. Остальные, даже не видя, что произошло, последовали за своим «руководством». Только после того, как толпу исламистов удалось увести таким образом на безопасное расстояние, грузовичок прибавил газу и исчез в дорожной пыли. Обескураженная толпа вскоре рассеялась, забыв о своих намерениях.

Теоретический анализ механизмов формирования и существования толпы указывает на простые возможности контроля над ее поведением. Их суть — в обратной трансформации видов и разновидностей толпы, в их редукции к нижележащим уровням. В приведенном примере агрессивно-действенная толпа психологически была превращена в случайную, любопытствующую, отчасти — в сексуально-экспрессивную толпу. Чтобы предотвратить образование новой толпы или рассеять уже образовавшуюся, обычно достаточно просто переключить внимание людей на что-то иное. Слишком сконцентрированное на одном объекте внимание быстро рассеивается за счет его переключения на несколько других объектов. Как только внимание людей в толпе оказывается разделенным между несколькими объектами, они распадаются на отдельные микрогруппы, а единая и грозная толпа распадается. Это сопровождается реиндивидуализацией психики членов толпы, и она исчезает.

В странах Латинской Америки (в частности, в Бразилии) политические противники давно научились срывать митинги друг друга. Любая митингующая толпа обладает своей «географией». Уже говорилось: в ней есть центр с «вожаками»

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Пассивная толпа. Рассказ А. П. Чехова «Брожение умов» — блестящая иллюстрация небольшой пассивной толпы и закономерностей ее существования. Она стихийно возникла только потому, что два человека сосредоточенно смотрели в одном направлении. Случайные прохожие стали останавливаться и смотреть в том же направлении. Поскольку людям свойственно объяснять свои действия, в образовавшемся скоплении публики возникли разные версии о том, почему все смотрят в какую-то одну точку. Так в толпе неизбежно возникают слухи. В зависимости от конкретных обстоятельств и общей психологической атмосферы, они могут приобретать самый разнообразный, в том числе фантастический характер.

Американские психологи воспроизвели сюжет А. П. Чехова в эксперименте. Был поставлен вопрос: как от числа людей, ведущих себя определенным образом, зависит стихийное формирование толпы? Были созданы группы из 1, 2, 3, 5, 10 и 15 человек, которые останавливались на многолюдной улице и начинали смотреть в течение одной минуты в определенном направлении, например, на окно одного из зданий. Оказалось, что при группах от 1 до 5 человек число присоединявшихся прохожих быстро росло в зависимости от размеров «провоцирующей группы». Группы из 5, 10 и 15 человек оказывали почти одинаковое воздействие (при 1 человеке останавливалось 4,05 %, при 15 — 39,98 %). Отсутствие стимулов к недовольству и равнодушие людей в таких ситуациях формирует пассивную толпу. Она рассеивается так же быстро, как собирается, потому что в ней активно не выражен эмоциональный компонент. Здесь происходит всего лишь «заражение любопытством».

(По: *Milgram S., Toch H.* Collective Behaviour: Crowds and Social Movements // The Handbook of Social Psychology. — N. Y., 1969.)

и «заводилами», и периферия с менее убежденными «попутчиками». Со времен Г. Лебона известно, что скорость и интенсивность эмоционального заражения падают от центра к периферии. Агенты противника, замешавшись в периферической части такого митинга, в кульминационный момент обычно довольно просто переориентируют внимание толпы. Для этого достаточно затеять ту или иную азартную игру (типа «наперстка») или включить радиоприемник, настроенный на волну спортивного (в Бразилии лучше всего футбольного) репортажа. После этого значительная часть конвенциональной толпы (митинг) превращается в несколько микрогрупп, увлеченных игрой или репортажем.

Преднамеренное стимулирование трансформаций толпы может осуществляться изнутри или извне. При этом воздействие изнутри основано на прерывании механизма «эмоционального кружения» — его необходимо начинать из центра. Воздействие же извне, напротив, должно начинаться с периферии. Это ведет к созданию новых, альтернативных центров. После этого старый центр теряет свое значение, а находившийся в нем лидер — влияние. Для эффективного контроля над поведением толпы важно наличие своевременной информации о возможностях ее формирования — чтобы было время для планирования и осуществления конкретных контрдействий.

Есть и совсем простые приемы. Замешавшись в демонстрацию политических противников (влиять на толпу легче из центра, чем с периферии), достаточно в подходящий момент имитировать страх криками: «Полиция!», «Они вооружены!», «Газы!» и т. п. Создав таким образом панику, толпу легко увести от цели.

Агрессивная толпа может быть трансформирована в экстатическую или экспрессивную посредством трансляции громкой музыки и быстрых танцевальных ритмов. По некоторым данным, посольства и другие учреждения США за рубежом обеспечены соответствующей звуковоспроизводящей техникой и соответствующими записями на случай стихийных массовых антиамериканских выступлений, которые могут принимать агрессивный характер. Музыку в тех же целях используют владельцы крупных роскошных магазинов. В ЮАР был даже создан специальный «музыкальный танк» – боевая машина, «вооружение» которой состоит из резервуаров с холодной водой, брандспойтов, а также записей популярной ритмической музыки и мощных звукоусилителей для борьбы против массовых манифестаций и прочих уличных беспорядков.

Целый ряд примеров как эффективного, так и крайне неэффективного обращения с толпой был продемонстрирован в СССР в конце 1980-х годов. Напомним лишь о действиях советских войск в Тбилиси в апреле 1988 года, когда у собравшейся на центральной площади толпы были отрезаны все пути отхода (грузовики заблокировали выходящие на площадь улицы и переулки). Толпу погнали по единственной оставшейся открытой трассе, проспекту Руставели, где ее подгоняли десантники с саперными лопатками. Кто бы ни был виноват в происшедшем, главная вина состоит в психологической неграмотности сторон.

Итоги многочисленных конкретных исследований толпы подвел французский социальный психолог С. Московичи. Они укладываются в шесть пунктов:

1) толпа – не скопление людей в одном месте, а человеческая совокупность, обладающая психологической общностью;
2) индивид действует сознательно, а толпа бессознательно, поскольку сознание индивидуально, а толпа не обладает сознанием;
3) толпа консервативна, несмотря на внешнюю подвижность и даже революционность. Низвержение и реставрация низвергнутого – одинаково возможные действия в состоянии гипноза и ностальгии по прошлому;
4) толпа легко доверяет себя вождям, обосновывая свой выбор не их силой или разумом, а «завораживающей возвышенностью» и авторитетом простых идей;
5) для толпы большое значение имеет иррациональная пропаганда, способная подвинуть ее на преодоление разных препятствий;
6) для реализации своих функций политика должна внедрять и поддерживать в толпе возвышенные идеи и идеалы. Возникающие коллективные представления и образы продуцируют образы действий.

Психология «публики»

«Собранная публика». Позаимствуем художественный пример у В. Шекспира. Перед сенатом выступает Брут, и сенат рукоплещет его планам и предложениям, явно одобряя их. Но вслед за Брутом выступает Марк Антоний. И тот же самый сенат с той же силой аплодирует теперь его предложениям, в итоге одновременно одобряя прямо противоположные планы.

Теперь — реальный исторический пример. Французский историк И. Тэн так описывал заседания Конвента: «Они одобряют и предписывают то, к чему сами питают отвращение; не только глупости и безумия, но и преступления, убийства невинных. Единогласно и при громе самых бурных аплодисментов левые, соединившись с правыми, посылают на эшафот Дантона, своего естественного главу, великого организатора и вдохновителя революции. Единогласно и так же под шум аплодисментов правые, соединившись с левыми, визируют наихудшие декреты революционного правительства. Единогласно и при восторженных криках энтузиазма и выражения прямого сочувствия Колло д'Эрбуа, Котону и Робеспьеру Конвент посредством произвольных и множественных избраний удерживает на своем месте человекоубийственное правительство, которое одни ненавидят за убийства, а другие за то, что оно стремится к их истреблению. Равнина и гора, большинство и меньшинство кончили тем, что согласились вместе содействовать собственному самоубийству» [1].

Это и есть то, что называется «собранной публикой». Большинство ученых считали, что публика такого рода представляет собой особую разновидность толпы. Все тот же Г. Лебон писал: «При определенных условиях — и притом только при этих условиях — собрание людей представляет совершенно новые черты, которые характеризуют отдельных индивидов, входящих в состав этого собрания. Сознательная личность исчезает. Собрание становится тем, что я назвал бы, не имея лучшего выражения, организованной толпой, или толпой одухотворенной, составляющей единое существо и подчиняющееся закону духовного единства толпы».

Согласно Я. Щепаньскому, «собранная публика» может выступать в нескольких видах. Прежде всего он выделял публику, собравшуюся случайно, или «сборище». Другой вид — публика, собравшаяся преднамеренно. Она также может выступать в двух различных формах. Во-первых, как публика отдыхающая, ищущая развлечений. Во-вторых, как публика, ищущая информации (в том числе на митингах и политических собраниях).

В целом же, собранная публика — это скопление некоторого количества людей, испытывающих сходное ожидание определенных переживаний или интересующихся одним и тем же предметом. Основа ее обособления — общая заинтересованность и поляризация установок вокруг одного и того же предмета или события. Другая важная черта — готовность к реагированию на происходящее сходным образом. Сходство установок, ориентаций и готовности к действию — основа объединения такой публики.

Механизм ее психологического объединения вполне очевиден. После внешнего, физического соединения в одном помещении («публика» редко действует на улице), под влиянием воздействия на всех одних и тех же стимулов среди публики образуются определенные сходные или общие реакции, переживания или устойчивые ориентации. Такая публика обычно быстро осознает рождающиеся у нее настроения, что усиливает впечатления, вызванные действием общего стимула.

---

[1] Цит. по: *Бехтерев В. М.* Коллективная рефлексология. — Птрд., 1919. — С. 19.

Констатировав все это, Я. Щепаньский делает вынужденное признание: «Таким образом, в публике могут возникнуть такие же явления, как и в толпе, а именно общее эмоциональное напряжение, утрата рефлексивности, ощущение единства и солидарности. Поэтому некоторые виды публики, как, например, сборища, собрания или митинги, могут легко превратиться в экспрессивную или агрессивную толпу». Как бы ни стремилась элита отделить себя от массы, у честных исследователей это не проходит. Та самая «высоколобая» элита, оказываясь на спортивных мероприятиях или, скажем, корриде в виде аморфной, ничем не связанной публики, под влиянием эмоционального заражения также превращается в демонстрирующую или терроризирующую толпу. Значение «собранной публики» проявляется в периоды социальных волнений, развития революционных настроений, войн, забастовок, когда любое собрание или сборище может превратиться в агрессивную толпу, а она, в свою очередь, в толпу повстанческую, если ею овладеют организованные группы, которые сумеют направить ее действия в желательном для себя направлении. Примеров единства такого рода со стороны элитарной «публики» и «низких» массовых толп было особенно много в ходе «бархатных революций» в Восточной Европе на рубеже 1980–1990-х годов.

«Несобранная публика». Я. Щепаньский считал: «Несобранной публикой являются, например, читатели одних и тех же газет, слушатели одних и тех же радиопередач, зрители одних и тех же телевизионных программ, читатели одних и тех же журналов. Не без причины в Польше укоренился термин "Пшекруя" («Kultura "Przekroju"»), имеющий в виду способы выражения, поведения, мышления и деятельности, созданные этим популярным еженедельником» [1]. Примером российской действительности 1990-х годов стала безусловно специфичная в социально-политическом плане «аудитория НТВ», затем безуспешно попытавшаяся стать «аудиторией ТВ-6». Однако развитие прогресса порождает все новые общности. Сегодня необходимо всерьез рассматривать в качестве пока еще совершенно несобранной, но уже достаточно единой публики пользователей Интернета.

С внешней точки зрения, «несобранная публика» — это всего лишь «поляризованная масса», то есть большое число людей, мышление и интересы которых ориентированы идентичными стимулами в одном направлении и которые ведут себя сходным образом. Это сходство может проявляться не только в бытовых, но и в более важных вопросах — в идеологии и политике. В несобранной публике внешне не проявляются явления, характерные для толпы или собранной публики. Нет в таком объеме эмоционального заражения, не исчезает полностью рефлексивность, не развивается в полном объеме процесс деиндивидуализации. Хотя заражение и идет, но это — заражение со стороны «черного ящика» (радиоприемника или телевизора). Разумеется, средства массовой информации активно стремятся и к снижению рефлексивности, и к деиндивидуализации аудитории, однако в полной мере, как в толпе, это трудно достижимо.

Всякие виды «поляризованных масс» и «несобранной публики» представляют базу для формирования сходных взглядов. В них заключена готовность к некритичному восприятию определенной информации, заложена основа для создания

[1] *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969. — С. 184–185.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Психологические условия стихийных выступлений. «В отличие от организованных политических групп, стихийные выступления предъявляют к своим участникам иные психологические требования. К числу стихийных форм поведения относятся как незапланированные поступки, совершаемые отдельными людьми, так и неорганизованные массовые выступления, бунты, восстания, митинги протеста и т. п. Политическую психологию значительно больше интересуют именно массовые формы, в силу их политической значимости и потому, что в них действуют иные психологические законы, чем в индивидуальном поведении.

До последнего времени мы мало интересовались такой экзотической проблематикой, как поведение толпы, паника, слухи. Со времен Лебона и Тарда психология мало что добавила к представлению о механизмах массовой агрессии или энтузиазма. Но события, происходящие в отечественной политике, подтолкнули поиск психологов в этом направлении. Нарастание стихийных элементов политического поведения показало неготовность властей, воспитанных в иных условиях, обеспечить безопасность граждан, участвующих в митинге, который выходит из-под контроля и превращается в погром.

Стихийное поведение чаще всего является массовой реакцией людей на политический кризис и нестабильность. Для этой реакции характерно преобладание иррациональных, инстинктивных чувств над осознанными и прагматическими»

(Политическая психология / Под общей ред А А Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М.. Академический проект, 2001. — С. 330-331.)

мнения по некоторым вопросам, а также для выработки готовности к реагированию сходным образом на идентичные стимулы. Следовательно, они представляют собой фундамент для возникновения мнений и настроений — макроформ массового политического сознания и, за ним, соответствующего поведения.

Особым примером такой эволюции «несобранной публики» являются процессы, происходящие в ходе избирательных кампаний и возникающее в результате электоральное поведение. Данной проблеме посвящено много специальных исследований. Однако общие механизмы электорального поведения достаточно просты. Несмотря на все разговоры о «новых технологиях», электоральное поведение в целом продолжает оставаться в значительной степени стихийным поведением и подчиняться его общим закономерностям. В конечном счете, электорат делится на две неравные части. Первая, меньшая часть — это организованный электорат, действующий на основе группового сознания и подчиняющийся управляющим этим сознанием политическим институтам, партиям и организациям. Вторую, значительно большую для любой современной демократической страны часть составляет неорганизованный электорат.

Основой психологического механизма политического поведения «несобранной публики» являются массовые настроения. Последние же, как говорилось в предыдущей главе, представляют собой производное от двух компонентов: притязаний людей и возможностей их достижения. Это всегда использовали и продолжают использовать до сих пор основные политические игроки — партии, движения и отдельные кандидаты на выборные посты. Как писал Г. Лебон, «избиратель требует невозможного, и поневоле приходится обещать требуемое. Отсюда появляются сплошные реформы, утверждаемые без малейшего понятия об их возможных последствиях. Всякая партия, желающая добиться власти, знает, что это возможно

только превзойдя обещаниями своих соперников»[1]. Соответственно, основной инструмент демократии по Г. Лебону — это воздействие на массовые настроения с целью побуждения определенного поведения определенных социальных слоев.

С течением времени мало что изменилось. Основываясь на богатом практическом опыте, американские специалисты так описывали модель «несобранного» электората: «У избирателя есть определенные принципы. Он в какой-то мере рационален и располагает информацией. У него есть и интересы, однако присутствуют они не в той экстремальной, отработанной, совершенной и детализированной форме, в которую их унифицированно облекли политические философы»[2].

В решениях большинства избирателей, даже в обществах с рациональной политической культурой, преобладает стихийный выбор, основанный на эмоциональном отношении и присутствующих в данный момент политических настроениях.

Массовая паника

Определение. Одним из наиболее заметных и политически важных видов поведения толпы является паника — эмоциональное состояние, возникающее как следствие либо дефицита информации о какой-то пугающей или непонятной ситуации, либо ее чрезмерного избытка и проявляющееся в импульсивных действиях. Соответственно, на основе паники возникают панические толпы со специфическим поведением.

В общепринятом смысле, под «паникой» как раз и понимают массовое паническое поведение. Об этом напоминает и происхождение термина: слово «паника», почти идентичное во многих языках, происходит от имени греческого бога Пана, покровителя пастухов, пастбищ и стад. Его гневу приписывалась «паника» — безумие стада, бросающегося в пропасть, огонь или воду без видимой причины. «Начинаясь внезапно, это безумие распространялось с пугающей быстротой и влекло всю массу животных к гибели. Спасающаяся толпа представляет собой типичный случай панического поведения. Известны также многочисленные случаи панического поведения и вне толпы, например, биржевая паника... Иногда эти случаи определяют как панический ажиотаж, которым обозначается массовое возбуждение, сопровождаемое лихорадочной деятельностью, направленной на избавление от возможной опасности»[3].

Условия возникновения паники включают четыре группы факторов.

Ситуационные условия. Вероятность развития массовых панических настроений и панических действий возрастает в периоды обострения текущей ситуации. Когда люди ожидают каких-то событий, они становятся особенно восприимчивыми во всякого рода пугающей информации.

Физиологические условия. Усталость, голод, алкогольное или наркотическое опьянение, хроническое недосыпание и т. п. ослабляют людей не только физически,

---

[1] *Лебон Г.* Психология социализма. — СПб, 1908. — С. V.

[2] *Berelson B., Lasarsfeld P. E., McPhill W. N.* Voiting. A Study of Opinion Formaition in a Presedential Campaign. — Chicago: Univ. press, 1959. — P. 322.

[3] Социальная психология / Под общ. ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. — М.: Политиздат, 1975. — С. 293–294.

но и психически. Эти факторы снижают способность быстро и правильно оценить положение дел, делают людей более восприимчивыми к эмоциональному заражению и, за счет этого, как бы снижают пороги воздействия заразительности, повышая вероятность возникновения массовой паники.

Психологические условия. К ним относятся неожиданность пугающего события, сильное психическое возбуждение, крайнее удивление, испуг. Как правило, эти факторы связаны с недостаточной предварительной информированностью о вероятной опасности и возможных способах противодействия ей.

Идеологические и политико-психологические условия. В эту группу факторов входят нечеткое осознание людьми общих целей, отсутствие эффективного лидерства, недостаточность управления и, как следствие, недостаточная сплоченность общности. Реальная практика, а также многочисленные экспериментальные исследования показали, что от этой группы условий в значительной мере зависит, сохранит ли общность целостность, единство действий в экстремальной ситуации или распадется на панический человеческий конгломерат, отличающийся необычным, вплоть до эксцентричного, поведением каждого, разрушением общих ценностей и норм деятельности ради индивидуального спасения. Эксперименты американских исследователей доказали, что в неосознающих общность целей, слабо сплоченных и структурированных группах паника провоцируется минимальной опасностью (например, даже опасностью потерять несколько долларов

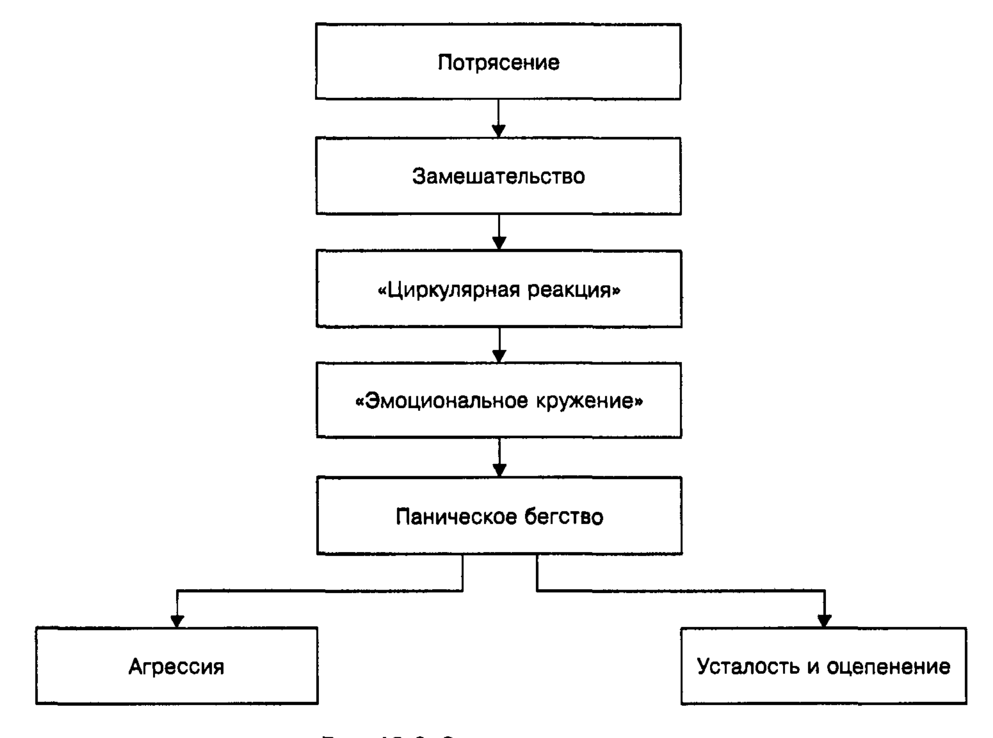


Рис. 12.2. Этапы развития паники

или получить слабый удар током). Напротив, ситуации естественного эксперимента (войны, боевые действия) демонстрируют высокие уровни сплоченности специально подготовленных, тренированных и объединенных едиными ценностями (например, патриотизм) и нормами общностей людей.

Возникновение и **развитие паники** в большинстве случаев связаны с действием шокирующего стимула, отличающегося чем-то заведомо необычным (например, сирена, возвещающая начало воздушной тревоги). Частым поводом для паники являются слухи. Известно, например, что летом 1917 года в России выдался один из самых обильных урожаев. Тем не менее, уже осенью в стране разразился голод. Ему способствовала массовая паника, которую вызвали слухи о предстоящем голоде. В результате население буквально сметало все с прилавков магазинов. Однако это — особый случай, так сказать, пролонгированной социальной паники. Она менее интенсивна и более продолжительна.

Для того чтобы привести к настоящей, шоковой панике, стимул должен быть либо достаточно интенсивным, либо длительным, либо повторяющимся (взрыв, сирена, серия гудков и т. п.). Он должен привлекать к себе сосредоточенное внимание и вызывать реакцию подчас неосознанного, животного страха. Такой стимул вызывает сложную психологическую реакцию, включающую три этапа.

1. Потрясение. Психологически — это ощущение сильной неожиданности и восприятие ситуации как кризисной, критической и даже безысходной. Стимул вызывает множество индивидуальных реакций страха. Это выражается криками, плачем, гримасами, возбужденными хаотичными движениями — первичным страхом.

2. Замешательство. Потрясение переходит в индивидуальные беспорядочные попытки как-то понять, интерпретировать происшедшее событие в рамках прежнего, обычного личного опыта или путем лихорадочного припоминания аналогичных ситуаций из чужого, заимствованного опыта. Масса людей оказывается как бы в подвешенном состоянии («оторопь») и готова следовать первой реакции, иногда совершенно иррациональной. Когда необходимость быстрой интерпретации ситуации становится особенно острой и требует немедленных действий, именно это ощущение часто мешает логическому осмыслению происходящего и вызывает то, что К. Е. Изард называл вторичным, «отложенным страхом». Первоначально такой страх обычно сопровождается повторным приступом криков, плача, двигательной ажитации. Если этот страх не будет подавлен, то развивается следующий этап реакции.

3. «Циркулярная реакция» и «эмоциональное кружение». На этом этапе страх одних отражается другими, что в свою очередь еще больше усиливает страх первых. Усиливающийся страх снижает уверенность в коллективной способности противостоять критической ситуации и создает ощущение обреченности. Завершается все это действиями, которые представляются людям, охваченным паникой, спасительными. На деле они могут совсем не вести к спасению: это этап «хватания за соломинку». В итоге, несмотря на все тщетные попытки спасения, он все равно завершается паническим бегством. Разумеется, за исключением тех случаев, когда бежать просто некуда. Тогда возникает подчеркнуто агрессивное поведение: известно, как опасен бывает самый трусливый заяц, если его «загнать в угол».

«Панику обычно характеризуют как индивидуалистическое и эгоцентрическое поведение. Это... справедливо в том смысле, что целью такого поведения служит попытка личного спасения, которая не укладывается в признанные нормы и обычаи. Однако паника — это одновременно и массовое поведение, поскольку при ее возникновении осуществляют свое действие механизмы циркулярной реакции, внушения и психического заражения — характерные признаки многих видов стихийного массового поведения» [1].

Внешне паника заканчивается по мере выхода отдельных индивидов из всеобщего бегства. Но паническое поведение не обязательно завершается бегством от опасности. Обычные следствия паники — либо усталость и оцепенение, либо состояние крайней тревожности, возбудимости и готовности к агрессивным действиям. Реже встречаются вторичные проявления паники.

Оценивая весь цикл панического поведения, надо иметь в виду следующее. Во-первых, если интенсивность первоначального стимула очень велика, то предыдущие этапы могут «свертываться». Это продемонстрировала паника в Хиросиме и Нагасаки после сброса американских атомных бомб. Внешне данных этапов может как бы не быть — тогда бегство становится непосредственной индивидуальной реакцией на панический стимул.

Во-вторых, словесное обозначение пугающего стимула в условиях его ожидания может само непосредственно вызвать реакцию страха и панику даже до его появления. В обстановке, когда множество людей ожидают какого-то страшного события, средства защиты от которого неизвестны, стимулом панического поведения может стать словесное обозначение ожидаемого события — даже при его реальном отсутствии. Так, страхом и паническим бегством реагировали солдаты в Первую мировую войну на один только крик: «Газы!»

В-третьих, всегда надо принимать во внимание ряд специфических факторов: общую социально-политическую атмосферу, в которой происходят события, характер и степень угрозы, глубину и объективность информации об этой угрозе и т. д. Это имеет значение для прекращения или даже предотвращения паники.

Воздействие на паническое поведение, в конечном счете, представляет собой всего лишь частный случай политико-психологического воздействия на массы. Здесь действует общее по отношение к толпе правило: необходимо снизить интенсивность эмоционального заражения, вывести человека из гипнотического влияния данного состояния и рационализировать, индивидуализировать его психику.

Однако в случае паники есть и некоторые специфические вопросы. Во-первых, — это вопрос о том, кто станет образцом для подражания толпы. После появления угрожающего стимула (звук сирены, клубы дыма, первый толчок землетрясения, первые выстрелы или разрыв бомбы) всегда остается несколько секунд, когда люди оценивают и «переживают» (точнее, «пережевывают») происшедшее и готовятся к действию. Здесь им можно и нужно «подсунуть» желательный пример для вполне вероятного подражания. Кто-то должен крикнуть: «Ложись!», или: «К шлюпкам!» или: «По местам!» Соответственно, те, кто исполнят эту команду,

---

[1] Социальная психология / Под общ. ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. — М.: Политиздат, 1975. — С. 296.

становятся образцами для подражания остальных. Жесткое управление людьми в панические моменты — один из самых эффективных способов ее прекращения.

Во-вторых, в случаях паники, как и стихийного поведения вообще, особую роль играет ритм. Стихийное — значит, неорганизованное, лишенное внутреннего ритма поведение. Если такого «водителя ритма» нет в толпе, он должен быть задан извне. Широкую известность приобрел случай, происшедший в 30-е годы прошлого века после окончания одного из массовых митингов на Зимнем велодроме в Париже. Люди, ринувшись к выходам с ярусов, начали давить друг друга, и все предвещало трагический конец. Однако в проеме одной из лестниц оказалась группа приятелей-психологов, которые сообразили, что может сейчас начаться. Тогда они начали громко и ритмично скандировать ставший потом знаменитым лозунг-приказ: «Не — тол — кай!» Скандирование было мгновенно подхвачено большинством, и паника прекратилась. Другой политический пример действия того же механизма — постоянное, в течение ряда десятилетий, использование борцами за гражданские права афро-американцев в США известной песни «Мы победим!» при противостоянии полиции или частям национальной гвардии.

Известен эпизод и с пожаром в парижской Гранд-опера, когда толпа готова была броситься вон из задымившего здания, сметая все на своем пути, однако была остановлена необычным образом. Несколько отчаянных смельчаков, встав во весь рост в одной из лож второго яруса, начали орать (пением это было назвать трудно) национальный гимн. Через несколько секунд к ним стали присоединяться соседи. Постепенно и остальные начали если не петь, то все-таки останавливаться — национальный гимн все же. В итоге театр встретил как всегда припоздавших пожарных исполнением гимна, к которому присоединились и пожарные. Затем успокоившихся людей вывели, а пожар быстро потушили.

Роль ритмической и, отдельно, хоровой ритмической музыки имеет огромное значение для регуляции массового стихийного поведения. Например, она может за секунды сделать его организованным. Не случайно субботники и воскресники, демонстрации и прочие массовые или псевдомассовые акции советской эпохи встречали людей бравурной, маршевой, зажигающей музыкой. Давно известна роль хорового пения солдат на марше. Не случайно большинство революционных песен, написанных в разные времена, разными людьми в разных странах, имеют сходную ритмику. Чилийская "Venceremos", американская "We shall overcome", французская "Марсельеза" или польская "Варшавянка" — ритм всех этих песен, наряду с соответствующим содержанием, был своеобразным средством психологического противостояния страху и панике в острых ситуациях. На начальных стадиях паники важную роль может сыграть удачная шутка, особенно если она исходит от известного «юмориста», артиста-комика. Противостояние массовой панике возможно только при наличии людей, сохраняющих спокойствие и присутствие духа, готовых в критический момент взять на себя руководство. Грамотное проведение массовых мероприятий предполагает наличие таких специально подготовленных организаторов.

Известны и противоположные приемы. Хотите сорвать митинг политических противников? Подгоните к месту его проведения радиофицированный автобус и начните транслировать что-нибудь типа «Вы жертвою пали...» или любой другой

реквием. Так вместо мажорных усилятся минорные, в частности, панические настроения. Можно привести много примеров такого рода.

Массовая агрессия

Определение. Не менее заметным, а политически даже более важным видом поведения толпы является стихийная агрессия, обычно определяемая как массовые враждебные действия, направленные на причинение страдания, физического или психологического вреда или ущерба, либо даже на уничтожение данной массой (толпой) других людей или общностей.

Психологически за внешней стихийной агрессией — разрушительным поведением всегда стоит внутренняя агрессивность — эмоциональное состояние, возникающее как реакция на переживание непреодолимости каких-то барьеров (например, социально-политических) или недоступность чего-то желанного. Именно высоким эмоциональным накалом стихийная агрессия отличается от агрессии организованной, при которой солдаты атакующей армии, например, вполне могут не испытывать сильных эмоций к своим противникам, даже убивая их. На практике стихийная агрессия всегда сопровождается еще и дополнительными сильными эмоциями негативного комплекса: гневом, враждебностью, ненавистью и т. п. Впрочем, в психологии существует несколько десятков различного рода теорий, объясняющих те или иные аспекты агрессивности — от врожденных биологических инстинктов до специальных форм научения, необходимых для успешной социальной адаптации в нашем сложном мире. Нам нет необходимости углубляться в их изучение.

Для нас важно иное — то, что на основе агрессивности и агрессии в истории и современности периодически возникали и возникают агрессивные толпы с весьма специфическим поведением. Если войны обычно ведут организованные армии, то восстания и революции совершают именно агрессивные толпы. В общепринятом смысле под «агрессией» как раз и понимают массовое агрессивное поведение толпы. Один из исследователей данной темы, Дж. Роуэн, определял массовую агрессию как «неприкрыто насильственную, угрожающую, преднамеренную и не подчиняющуюся нормам силу», действия которой не спровоцированы аналогичными, противоречат обычаям, закону.

Агрессия и право на самоутверждение. Согласно принятым в западной цивилизации воззрениям, теоретически каждый человек должен иметь право на самоутверждение, а лишенный его — на самозащиту, чтобы восстановить чувство своей значимости, необходимое для нормального существования. Блокирование права на самозащиту ведет к агрессивности, особенно если оно длительно (как это часто бывает, например, в отношении к национальным меньшинствам). Люди, находящиеся во власти агрессии, вторгаются в сферу власти или «престижа», то есть на территорию других людей, и частично захватывают то, что удается. Если же агрессия блокирована, спираль ее принимает еще более крутую форму. «Взрывы насилия» происходят, прежде всего, по психологическим причинам и часто приобретают экстатический характер, когда восстание становится самоцелью, «вершиной жизни» его участников (как, например, было весной 1968 года во Франции).

Как показывают исследования современных массовых беспорядков, волнений и восстаний, важнейший лежащий в их основе фактор — «чувство полного блокирования всех надежд». Дж. Роуэн приводит достаточно типовую схему развития событий на примере расовых волнений в негритянском гетто в пригороде Лос-Анджелеса. Факторы, предшествующие агрессии в таких случаях, известны. Это постоянная и массовая безработица одних, неинтересная и низкооплачиваемая работа других, напряженные с обеих сторон отношения населения гетто и полиции и т. д. Известна и динамика развития событий: незаконное требование полисмена к подозреваемому, его отпор, поддержанный группой близких ему людей. Затем — вступление в действие дополнительного наряда полиции ведет к превращению группы в толпу, а локального сопротивления властям — в восстание, которое охватывает уже весь район со всеми присущими восстанию атрибутами. Психология восставших очевидна: как писал Дж. Роуэн, «какое-либо действие, любое действие» должно было в конце концов показать, что «здесь живут люди, а не роботы».

Условия возникновения агрессии. Большинство исследователей обычно выделяют четыре группы условий агрессии.

Физиологические условия — это факторы, возбуждающие человека и стимулирующие наиболее отрицательные эмоциональные состояния. Как правило, сюда относятся алкоголь, наркотики, другие возбуждающие средства.

Психологические условия — уже упоминавшееся ощущение фрустрации, «невозможности исполнения никаких надежд».

Ситуационные условия — наличие лидеров и подходящих средств проявления агрессии (пресловутый «булыжник — орудие пролетариата») и т. п.

Провокационные действия — как правило, это неадекватные действия властей или их отдельных представителей, иногда способные спровоцировать агрессию. Возможны, разумеется, провокации и с других сторон.

Развитие агрессии обычно требует совпадения ряда моментов во времени и пространстве:

1) требуется некоторый конкретный повод, подчеркивающий психологическую безнадежность ситуации для людей;
2) необходимы люди, готовые поддержать это ощущение безнадежности, но, одновременно, «качнуть» толпу против тех, кто в этом может быть обвинен;
3) обязательно наличие конкретного объекта агрессии — например, представителя власти, угнетающего большинства или просто символа властного института.

Примерно эти условия совпали осенью 2000 года в Белграде, когда конституционный суд страны объявил недействительными фальсифицированные итоги выборов, которые на самом деле проиграл бывший президент ФРЮ С. Милошевич. Собравшаяся перед парламентом оппозиционная и поначалу мирная толпа быстро стала агрессивной, смела полицейское заграждение и, по сути, осуществила революцию.

Основные виды массовой агрессии. Среди наиболее важных для нашего понимания вариантов агрессивного поведения толпы различаются экспрессивная, импульсивная, аффективная, враждебная и инструментальная агрессия.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Человек в толпе на Ходынском поле. «Черная сеть птиц шумно трепетала над городом, но ни одна из них не летела в сторону Ходынки. Там, далеко, на огромном поле, под грязноватой шапкой тумана, утвердилась плотно спрессованная, икряная масса людей. Она казалась единым телом, и, только очень сильно напрягая зрение, можно было различить чуть заметные колебания икринок; иногда над ними как будто нечто вспухало, но быстро тонуло в их вязкой густоте...

...под тяжестью толпы земля волнообразно зыблется, шарики голов подпрыгивают, точно зерна кофе на горячей сковородке; в этих судорогах было что-то жуткое, а шум постепенно становился похожим на заунывное, но грозное пение неисчислимого хора.

— В меня — шагали, понимаете? Нет, это... надо испытать. Человек лежит, а на него ставят ноги, как на болотную кочку! Давят... а? Живой человек. Невообразимо...

Трупов — сотни. Некоторые лежат, как распятые, на земле. А у одной женщины голова затоптана в ямку...

Женщина лежала рядом с каким-то бревном, а голова ее высунулась за конец бревна, и на голову ей ставили ноги. И втоптали...

Я пришел туда в полночь... и меня всосало. Очень глубоко. Уже некоторые стояли в обмороке. Как мертвые даже. Такая, знаете, гуща, трясина... И — свинцовый воздух, нечем дышать. К утру некоторые сошли с ума, я думаю. Кричали. Очень жутко. Такой стоял рядом со мной и все хотел укусить. Били друг друга затылками по лбу, лбами по затылкам. Коленями. Наступали на пальцы ног. Конечно, это не помогало, нет! Я — знаю. Я — сам бил, — сказал он, удивленно мигая, и потыкал пальцем в грудь себе. — Куда же деваться? Облеплен людями со всех сторон. Бил...»

(*Горький М.* Жизнь Клима Самгина // Горький М. Полн. собр. соч. в 25 тт. — Т. 21. — М., 1974. — С. 467–475.)

Экспрессивная агрессия — это устрашающе-агрессивное поведение, главной целью которого является выражение и обозначение своих потенциально агрессивных намерений, запугивание оппонентов. Это не всегда и не обязательно выражается непосредственно в разрушительных действиях. Классические примеры экспрессивной агрессии — ритуальные танцы, военные и спортивные парады, различного рода массовые шествия, к примеру, широко использовавшиеся в свое время немецкими фашистами ночные факельные шествия.

Импульсивная агрессия — спровоцированное каким-то фактором мгновенно возникающее и достаточно быстро проходящее агрессивное поведение. Такая агрессия может носить прерывистый («импульсный») характер, возникая как бы «волнами», в виде своеобразных «приливов» и «отливов» агрессивного поведения.

Аффективная агрессия — эмоциональный феномен, практически полностью лишенный действенного компонента. Этим она отличается от экспрессивной формы агрессивной толпы. Аффективная агрессия, как правило, представляет собой наиболее впечатляющий, хотя, с политической точки зрения, самый бессмысленный вид агрессии. В состоянии аффективной агрессии толпы нападающих повстанцев, например, могут разбиваться о даже немногочисленную, но хорошо организованную оборону властей и будут обречены на поражение. Это то, что иногда называется «агрессивным ажиотажем» — особое состояние, требующее немедленных, любой ценой, жертв и разрушений. Как правило, жертвы в таких случаях как раз и превосходят достигаемые результаты.

Враждебная агрессия характеризуется целенаправленно-осознанным намерением нанесения вреда другому. Здесь все достаточно просто. По сути, это самая сильная форма агрессии в обыденном понимании.

Инструментальная агрессия отличается тем, что цель действия субъекта оказывается эмоционально нейтральной. Здесь внешне демонстрируемая агрессия используется как инструмент, одно из средств ее достижения.

Понятно, что две последние формы агрессии обычно относятся к числу организованных форм поведения. Они имеют не столько стихийный, сколько осознанный характер. Внешне, однако, обе они часто могут маскироваться под стихийное поведение толпы, подчиняясь задачам управляющих ими сил.

Для основных форм агрессии, как правило развивающихся в массовых социальных и политических явлениях (террор, геноцид, расовые, религиозные идеологические столкновения), типичны сопровождающие их процессы заражения и взаимной индукции, стереотипизации представлений в создаваемом «образе врага». Однако особую роль в возникновении и поведении агрессивных толп данных видов играет анонимность их участников. Лабораторными и полевыми исследованиями доказано, что анонимность действует на толпу побуждающе и возбуждающе. Таким образом, массовая агрессия подчиняется всем основным законам массового поведения и, в частности, описанным выше законам поведения толпы.

Механизмы воздействия на агрессивную толпу также подчиняются общим закономерностям. Так, в частности, известно, что лишение членов толпы чувства анонимности с помощью средств массовой информации (крупные планы в телерепортажах, позволяющие фиксировать лица участников толпы) препятствует росту ее численности и агрессивности. Более того, часто это даже способствует ее организованности. В свое время изобретение несмываемой краски, которой полиция могла «метить» активистов таких толп, надолго искоренило сам феномен агрессивной толпы из политической практики.

Как и в любой толпе, важную роль в агрессивной толпе играют лидеры. Однако здесь есть одна существенная особенность. Роль лидеров велика в качестве инициатора восстания. Но она уменьшается по мере увеличения численности толпы и усиления ее агрессивности — в таких ситуациях толпа становится наименее управляемой. Роль лидеров, таким образом, значима лишь до тех пор, пока вокруг них не образуется толпа. Далее толпа обычно действует по законам собственного, стихийного поведения.

В заключение раздела приведем давно уже ставший классическим пример, одновременно иллюстрирующий проявления обоих рассмотренных феноменов — как массовой паники, так и массовой агрессии.

Осенней ночью 1938 года в американском городишке Гроноверс-Милл, штат Нью-Джерси, согласно знаменитой радиоинсценировке фантастического романа английского писателя Г. Уэллса «Война миров», приземлился бело-желтый корабль марсиан. Радиоспектакль, осуществленный однофамильцем писателя О. Уэллсом и актерами руководимого им театра «Меркьюри», был настолько реалистичен, что многие радиослушатели поверили в полную достоверность происходящего. В панике они стали покидать свои дома, спасаясь бегством. Действительно, было от чего прийти в ужас. Радиошоу началось без всякого предварительного

объявления, вклинившись в программу обычных передач компании Си-Би-Эс. «Мы прерываем наши запланированные передачи, — услышали огорошенные радиослушатели, — чтобы передать специальное сообщение. На пересечении двух сельских дорог близ Гроверс-Милл, нарушив пасторальную тишину здешних живописных мест, приземлились кровожадные существа, прилетевшие к нам с планеты Марс...»

Далее шли интервью с полковником, командиром батареи артиллерийских орудий, прибывшей к месту приземления марсиан с приказом их уничтожить; интервью с членами конгресса и сената, и т. д., и т. п. В итоге, эффект был достигнут потрясающий. Паника охватила миллионы жителей Нью-Йорка и десятка городов побережья. Бросая все и давя друг друга, люди бросились в бегство. Потребовалось несколько дней для того, чтобы их успокоить, несколько недель, чтобы вернуть по домам, и несколько месяцев, чтобы ликвидировать нанесенный этой паникой ущерб. Паническая реакция населения объяснялась массовой готовностью к страху перед началом Второй мировой войны, призрак которой уже «витал в воздухе».

А через 50 лет в Гроверс-Милл был поставлен бронзовый монумент, изображающий корабль марсиан и О. Уэллса у микрофона. На памятнике надпись: «Марсиане снова посетят наш город». Величайшая паника века завершилась шуткой.

Однако в промежутке была еще одна история. В 1958 году в спокойной Боливии решили сделать аналогичный радиоспектакль — разумеется, с учетом негативного опыта. Были сделаны все необходимые предупреждения, а затем... в эфир был пущен буквальный перевод инсценировки О. Уэллса. Но ситуация уже стала совершенно иной. Иной была и реакция людей. Через несколько минут перед зданием радиостанции собралась возмущенная толпа, потребовавшая остановить передачу. Когда руководство радио в жесткой форме отказалось это сделать, толпа быстро превратилась в агрессивную и разгромила здание радиостанции.

Так разные условия и разные политико-психологические ситуации оказались способными дать два принципиально разных варианта стихийного поведения масс: от паники до агрессии.

Выводы в виде конспекта

1. Политическая психология различает две основные формы поведения: зависящее от воли и сознания индивидов и независящее от них. В последнем случае говорят о стихийном поведении. Стихийное массовое поведение — это неорганизованное, но аналогичное (подчас тождественное, хотя не всегда одинаковое) и сравнительно необычное поведение большого количества людей. Анализ такого поведения включает два направления. Во-первых, рассмотрение субъектов этого поведения: толпы, «собранной публики» и «несобранной публики». Во-вторых, анализ его наиболее демонстративных форм: стихийной паники и массовой агрессии.

Общий психологический механизм, способствующий возникновению и развитию стихийных форм массового поведения, определяется как эмоциональное «взвинчивание». Он включает четыре этапа. На первом происходит так называемая циркулярная реакция. Эмоция, выражаемая человеком, подхватывается

контактной общностью и возвращается к источнику как бы по кругу. Происходит взаимное эмоциональное индуцирование общности. Эмоция циркулирует определенное время, пока состояние общности не достигнет некоторой интенсивности. Процесс циркуляции может прерываться — тогда эмоция сойдет на нет, но при включении в общность новых людей она будет воспроизводиться заново (при условии актуальности и значимости). Это обеспечивает второй этап — «эмоциональное кружение» психофизического состояния ради его самосохранения. В складывающейся общности эмоция поддерживает себя сама. Третий этап — появление общего объекта внимания, на котором фокусируются эмоциональные импульсы, чувства и воображение людей. Часто новым объектом становится образ, создаваемый в процессе «эмоционального кружения». Такой продукт совместного творчества выступает в качестве объекта-побудителя единого поведения. Завершающий этап — активизация членов общности через дополнительное стимулирование и возбуждение импульсов, соответствующих общему объекту. Такое стимулирование осуществляется на основе прямого внушения со стороны лидера или внешних политических сил.

2. Основным субъектом стихийного поведения является толпа — контактная, внешне неорганизованная общность, отличающаяся высокой степенью конформизма составляющих ее индивидов, действующих крайне эмоционально и единодушно. Психическое состояние индивида в толпе меняется. У него развиваются повышенная эмоциональность восприятия, усиливается внушаемость, снижаются критическое отношение к себе и способность к рациональной переработке воспринимаемой информации, подавляется чувство ответственности за свое поведение, появляется чувство силы и ощущение анонимности.

Среди основных видов толпы выделяются: 1) случайная, 2) экспрессивная, 3) «конвенциональная», 4) действующая толпа. Действующая толпа имеет агрессивную, паническую, стяжательскую, мятежную или повстанческую разновидности. Толпа динамична и легко трансформируется из одного вида в другой. Развитие толпы обычно идет по нарастающей. Постепенно она может проходить все виды, от случайной толпы к действующей. Возможности управления толпой заключаются в редукции того или иного ее вида к нижележащему. Действенную толпу можно перевести в экспрессивную или даже случайную. Обычно толпа имеет концентрическую форму и определенные границы, а также размытую внутреннюю структуру. Плотность толпы достигает максимума в центре и снижается к периферии.

3. По мнению многих исследователей, «публика» представляет собой всего лишь разновидность толпы, однако эта разновидность имеет свои особенности. «Собранная публика» — скопление людей, испытывающих сходное ожидание определенных переживаний или интересующихся одним и тем же. Общая заинтересованность и поляризация установок вокруг одного предмета или события — основа ее обособления. Важной чертой такой публики является готовность к реагированию на происходящее некоторым сходным образом. Это сходство установок, ориентаций и готовности к действию — основа объединения публики.

К «несобранной» публике относятся читатели одних и тех же газет, слушатели определенных радиопередач, зрители одних и тех же телевизионных программ.

Особым примером «несобранной» публики является электорат — общность людей, возникающая в ходе предвыборных избирательных кампаний. Электоральное поведение в значительной степени является стихийным поведением и подчиняется его общим закономерностям. Электорат делится на две неравные части. Первая, меньшая часть — организованный электорат, действующий на основе группового сознания и подчиняющийся воздействию управляющих этим сознанием политическим институтам (организациям, партиям, движениям). Вторая, большая часть — неорганизованный электорат. Психологическим механизмом политического поведения «несобранной» публики являются массовые настроения.

4. Одним из наиболее заметных видов поведения толпы является паника — эмоциональное состояние, возникающее как следствие дефицита информации о какой-то пугающей (непонятной) ситуации или ее чрезмерного избытка и проявляющееся в импульсивных действиях. На основе паники возникают панические толпы. Выделяются ситуационные, физиологические, психологические, идеологические и политико-психологические условия-предпосылки возникновения паники. Собственно паническая реакция включает: 1) потрясение от восприятия пугающего стимула, 2) замешательство, растерянность, 3) «циркулярную реакцию» и «эмоциональное кружение» реального или предвосхищаемого страха, 4) двигательную ажитацию в виде хаотичного поведения и «хватания за соломинку», 5) бегство от источника страха.

5. Стихийная агрессия — это массовые враждебные действия, направленные на причинение страдания, физического или психологического вреда или ущерба, либо даже на уничтожение массой других людей или общностей. Психологически, за разрушительным поведением всегда стоит внутренняя агрессивность — эмоциональное состояние, реакция на переживание непреодолимости каких-то барьеров (например, социально-политических) или недоступности чего-то желанного. Именно высоким эмоциональным накалом стихийная агрессия отличается от агрессии организованной, при которой солдаты атакующей армии не испытывают сильных эмоций к своим противникам, даже убивая их. Стихийная агрессия сопровождается дополнительными эмоциями негативного комплекса: гневом, враждебностью, ненавистью и т. п.

Выделяются физиологические, психологические, ситуационные условия-предпосылки агрессии. Отдельно — провокационные действия. Для развития агрессии требуются конкретный повод, демонстрирующий недостижимость надежд и ожиданий; лидеры, способные «заводить» толпу; объект, на который направлена агрессия. Особую роль в развитии агрессии играет анонимность членов толпы. Среди механизмов воздействия важную роль играет лишение анонимности (крупные планы телерепортажей, использование несмываемой краски и т. п.). Различают экспрессивный, импульсивный, аффективный, враждебный и инструментальный виды агрессии.

Контрольные вопросы

1. Что такое стихийное поведение?
2. Расскажите о психологических механизмах стихийного поведения.

3. Сравните разные определения толпы.
4. Опишите основные виды толпы.
5. Расскажите об основных структурных особенностях толпы.
6. Как можно воздействовать на толпу?
7. В чем разница между «собранной» и «несобранной» публикой?
8. Какие формы воздействия на «собранную» и «несобранную» публику вы знаете?
9. Что такое паника? В чем причины и условия ее возникновения?
10. Опишите основные психологические стадии панической реакции.
11. Что такое агрессия? В чем причины и условия ее возникновения?
12. Опишите разные виды массовой агрессии.

Рекомендуемая литература

1. *Бехтерев В. М.* Коллективная рефлексология. — Птрд., 1919.
2. *Бэрон Р., Ричардсон Д.* Агрессия. — СПб.: Питер, 1998.
3. *Московичи С.* Машина, творящая богов. — М.: Совершенство, 1998.
4. *Ольшанский Д. В.* Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
5. *Ольшанский Д. В.* Массовые настроения в политике. — М.: Прин-Ди, 1995.
6. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. — М.: Академический проект, 2001. Тема 11. Психология стихийных форм поведения в политике.
7. Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М.: Академический проект, 2001.
8. *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. — М.: Наука, 1979.
9. *Рощин С. К.* Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. — Т. 11. — 1990. — № 5.
10. Социальная психология / Под общ. ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. — М.: Политиздат, 1975.
11. *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. — М.: Прогресс, 1969.
12. *Barnes B.* The Nature of Power. — Cambridge, 1988.
13. *Lasswell R.* Psychopathology of Politics. — Chicago: Rand McNally, 1934.
14. *Rowan J.* Psychological aspects of society. — L.: Academic Press, 1978. — B. 4. The structured crowd.

Глава 13

Массовые коммуникации

Краткое содержание

Слухи и их разновидности. Определение. Типология слухов: 1 Информационная типология; 2. «Эмоциональная» типология: «слух-желание», «слух-пугало», «агрессивный слух», нелепые слухи.

Циркуляция слухов и борьба с ними. Интерес аудитории. Дефицит надежной информации. Закон Г. Олпорта–Л. Постмэна. Особенности циркуляции слухов: «сглаживание», «заострение», «адаптация». Слухи при тоталитаризме и демократии. Профилактика слухов. Активные меры борьбы со слухами.

Сплетни. Определение. Сплетни и слухи. Психологические функции сплетен: информационно-познавательная, аффилиативно-интеграционная, развлекательно-игровая, проекционно-компенсаторная, функция социального контроля, тактическая функция.

Средства массовой коммуникации. Определение. Теоретическое осмысление. Социальные функции массовой коммуникации: информационная, социализирующая, организационно-поведенческая, эмоционально-тонизирующая, коммуникативная. Психологические функции массовой коммуникации: функция формирования массовой психологии, интеграционно-коммуникационная, информационная, социализирующе-воспитательная функции, функция организации поведения.

Система массовой коммуникации. Генеральная схема. Коммуникатор. Аудитория. Коммуникационное сообщение. Общие свойства средств массовой коммуникации: диахронность, диатопность, мультиплицирование, симультанность, репликация. Радио. Телевидение. Печать. Обратная связь.

Эффекты массовой коммуникации. «Эффект ореола». «Эффект бумеранга».

Массовая коммуникация — сложный и многомерный феномен. Нет и едва ли можно представить себе ее единое, целостное и однозначное определение. К 1980 году насчитывалось не менее 16 различных концепций массовой коммуникации в разных областях знания. За последующие годы число подходов как минимум удвоилось. Большинство этих концепций касается институциональной массовой коммуникации — газет, радио, телевидения. Однако это — лишь часть коммуникации.

Исторически возникновение и развитие масс и массового поведения связано с каналами неофициальной, неформальной информации — с циркуляцией слухов. Газеты, радио и телевидение стали массовыми только в XX веке. До этого обходились слухами. Само их появление выступало в качестве одного из массовых феноменов — особой информационной формой стихийного поведения. Слухи знают все, хотя иногда кажется, что они недоступны систематическому изучению.

Это неверно. Несмотря на объективные трудности, западные исследователи еще в 1920–1930-е годы оценили роль слухов в формировании психологии масс и управлении их поведением и стали изучать закономерности их распространения. Политики начали использовать эти знания. По оценкам специалистов, информационное воздействие на население с помощью слухов стоит ныне в одном ряду с влиянием прессы, радио, телевидения и кино.

Если на заре истории слухи и сплетни использовались во внутриэлитной борьбе как инструмент интриг, со временем они обрели массовый характер. Развитие официальных коммуникаций и средств массовой информации придало новый импульс: средства массовой информации стали превращаться в новые каналы их распространения. В науке оформилось разделение на содержательные феномены функционирования информации (слухи, как бы они не назывались) и каналы их распространения. Каналы разделились на формальные (официальные, институционализированные) и неформальные.

Слухи и их разновидности

Политическую психологию слухи интересуют как феномен функционирования массовой информации по особым (неофициальным, неинституционализированным) каналам. Изучение закономерностей циркуляции слухов важно по двум причинам. Во-первых, слухи — важная форма самовыражения массовых настроений и общественного мнения. Во-вторых, это один из эффективных каналов воздействия на массовое поведение.

Определение. Слухи — это особая, обычно недостоверная информация (и/или искажающая форма передачи любой информации), распространяющаяся исключительно в устной форме, как бы «по секрету», «из уст в уста», и функционирующая исключительно в звуковой форме.

Согласно известным психологическим определениям, слухи — это «массовидное явление межличностного обмена искаженной, эмоционально окрашенной информацией. Чаще всего слухи возникают при отсутствии полной и достоверной информации по какому-либо интересующему людей вопросу» [1].

---

[1] *Платонов К. К.* Краткий словарь системы психологических понятий. — М.: Высшая школа, 1984. — С. 133.

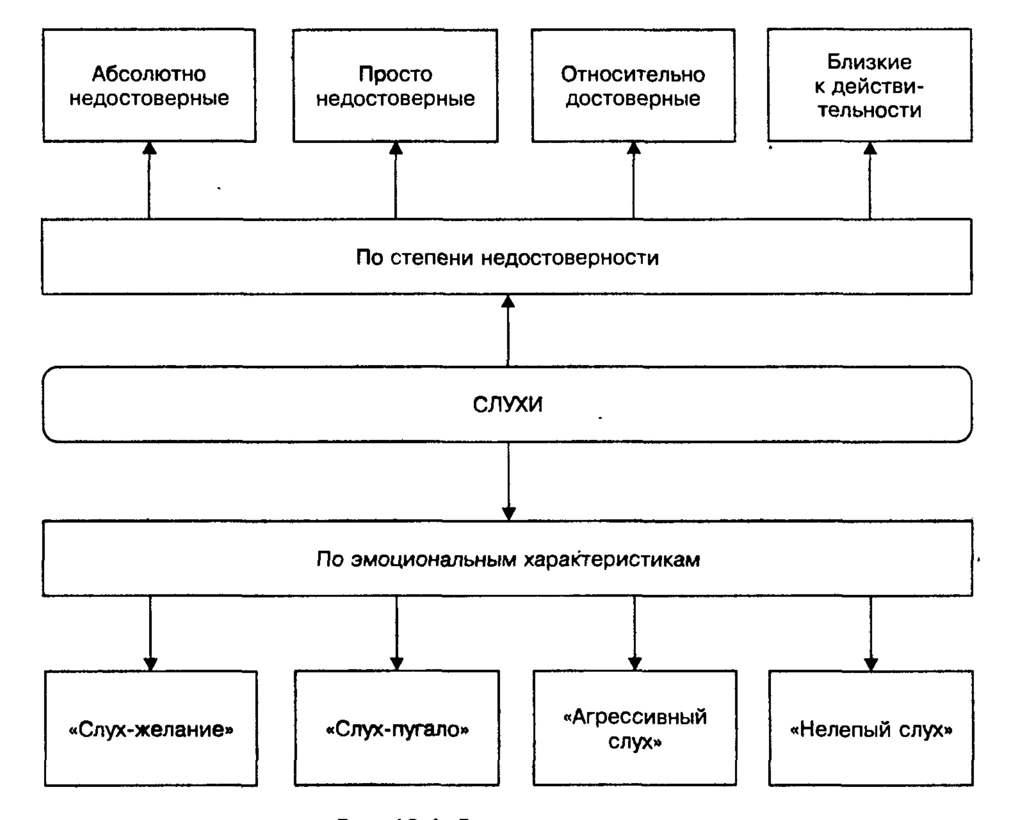


Рис. 13.1. Две типологии слухов

В несколько иной трактовке, слухи — это тот самый «специфический вид межличностной коммуникации, в процессе которой сюжет, до известной степени отражающий некоторые реальные или вымышленные события, становится достоянием обширной диффузной аудитории» [1].

Подчеркнем: слухи — всегда искаженная, не вполне достоверная или вполне недостоверная, по крайней мере, не проверенная информация. Если информация достоверна, ее так и определяют: как «информацию». Если недостоверна или в достоверности есть сомнения, это слухи. С течением времени, разумеется, слухи могут подтверждаться фактами. Однако тогда они перестают быть «слухами» и превращаются в знание, в достоверную информацию.

Слухи никогда не бывают достоверными, поскольку в процессе циркуляции фабула слуха претерпевает психологически закономерные трансформации. В процессе устной передачи любая самая достоверная информация теряет степень «достоверности» (тождественности оригиналу) и, рано или поздно, превращается в слух. Средневековый европейский герольд или родной отечественный глашатай, читавший один и тот же монарший указ в разных поселениях с разной интонацией и «выражением», неизбежно превращал текст в пересказываемый слух — «обращая

[1] Психология: Словарь. – М.: Политиздат, 1990. – С. 365.

в слух» письменную информацию. Это усиливается, когда сказанное начинает передаваться не профессионалом, а простыми людьми: умножающиеся искажения увеличивают степень недостоверности. Не зря во многих парламентах запрещается принимать законы или поправки к ним «на слух».

Типологии слухов. Известны две основные типологии слухов. Одна базируется на степени их достоверности, другая ставит в центр их эмоциональную окраску.

1. Информационная типология. Поскольку слухи — всегда в той или иной степени недостоверная информация, то один из наиболее очевидных способов построения типологии слухов сводится к их классификации по степени достоверности содержащейся информации. С этой точки зрения слухи подразделяются на четыре типа — от «абсолютно недостоверных», через «просто недостоверные», до «достоверных» и «близких к действительности».

2. «Эмоциональная» типология. С точки зрения эмоциональных характеристик выделяют три основных типа слухов.

«Слух-желание» — это слух, содержащий сильное эмоциональное желание, отражающее актуальные потребности и ожидания аудитории, в которой он распространяется. Ярким примером слухов такого рода принято считать упорно ходившие среди российского крестьянства в середине XIX века слухи о скором освобождении от крепостной зависимости. Иногда подобные слухи связывали освобождение с некоторыми условиями — так, говорили, что освободят участников войны с Турцией (потому многие крестьяне добровольно просились на фронт), что начнут с ветеранов войны с Наполеоном, и т. д.

«Слух-желание» осуществляет двоякую функцию. С одной стороны, он соответствует пожеланиям людей, и потому поддерживает тонус их социального существования. Такого рода слухи успокаивают, препятствуют развитию негативных эмоций, не дают развиваться панике и излишней агрессивности. С другой стороны, такие слухи деморализуют население, создавая завышенные ожидания. Когда с течением времени становится очевидным, что желаниям не суждено осуществиться, могут возникать противоположные явления — вспышки агрессивного поведения, панические реакции, ненависть по отношению к тем, кто якобы «наобещал», но не выполнил обещанного. Подобные слухи активно используются для манипуляций психологией масс.

Приведем только два исторических примера, когда «слухи-желания» распространялись среди населения стран-противников. В период «странной войны» с Францией (1939–1940 годы) немцы распространяли слух о том, что «скоро начнутся переговоры». Это расслабляло готовность французов к сопротивлению, что и было использовано немцами. Зимой 1942 года японцы распространяли среди населения США слух о том, что в ходе начавшейся войны «японцам не хватит бензина даже на полгода». Конкретная цель в такой «войне слухов» была понятна: вызвать разочарование по поводу несбывшегося желания и связанную с разочарованием деморализацию. В целом ряде случаев, как показывает анализ последующих событий, эти цели успешно достигались.

«Слух-пугало» — слух, несущий и вызывающий выраженные негативные, пугающие настроения и эмоциональные состояния, отражающие некоторые актуальные, но нежелательные ожидания аудитории, в которой они возникают и распространяются.

Обычно слухи такого типа возникают в периоды социального напряжения (стихийное бедствие, война, подготовка военного переворота и т. д.). Их сюжеты варьируются от просто пессимистических до явно панических. Особое распространение такие слухи приобретают в ситуациях сложных социальных и политических реформ, смены власти, режима или социально-политической системы в целом. В таких ситуациях появляется ограниченный набор сюжетов, выступающих в качестве стержней пугающих слухов. Некоторые из них видоизменяются в зависимости от культурных, религиозных или национальных традиций, но основная часть остается практически неизменной.

Наиболее часто встречаются «слухи-пугала», основанные на якобы неизбежном повышении цен на продукты питания, их исчезновении и приближающемся голоде. Такие слухи были зафиксированы в России в 1917 и в 1990–1991 годах, в Чили в 1971–1973 годах, в Никарагуа в 1980 году, в Афганистане в 1980-х годах и во многих других сходных ситуациях. Принимая слухи за «чистую монету», доверяя им, часть населения бросается закупать подчас вообще не нужные им продукты или приобретают их в неразумных объемах, в результате чего действительно искажается конъюнктура рынка. Товары быстро исчезают с прилавков или стремительно растут в цене, может и в самом деле возникнуть голод. Классический пример — Россия 1917 года: хотя урожай был даже выше обычного, уже к октябрю в столичных магазинах исчез хлеб.

Аналогичным образом распространяются слухи о «грядущем контрнаступлении реакции», близком военном перевороте, «неотвратимом отмщении» лицам, активно сотрудничающим с новой властью, и т. д. В таких ситуациях усиление пессимистичных настроений стимулируется еще и типичными для этих обстоятельств слухами о якобы имеющихся разногласиях, борьбе за власть в новом руководстве, безудержной коррупции и т. д. Примерами слухов такого рода полна новейшая история России.

В историческом плане разновидности таких слухов встречались в странах с патриархальной политической культурой. Ужас у неграмотного населения вызывали слухи о том, что «пришедшие к власти революционеры планируют уничтожить («переработать на мыло») стариков и калек» (Эфиопия, 1975 год), что «новые власти собираются стерилизовать детей» (Мексика, 1974 год и Индия, 1975 год), что «предстоит обобществление («коллективизация», «коммунизация») жен» (Россия, 1917 год) и т. д.

«Сверхзадача» слухов такого рода понятна. С одной стороны, запугивание населения. С другой стороны, попытка активизировать сопротивление новым социальным силам, усилить хаос и неразбериху, разрушить социальное спокойствие.

«Агрессивный слух» — слух, не просто вызывающий негативные настроения и состояния, отражающие нежелательные ожидания аудитории, а конкретно направленный на стимулирование агрессивного эмоционального состояния и поведенческого «ответа», жесткого агрессивного действия. Слухи такого рода возникают в ситуациях острых противоречий, связанных с социальными межгрупповыми и межэтническими, межнациональными конфликтами. Приведем несколько известных примеров: «В Леопольдвиле негры вырезают белое население» (Заир, 1960 год); «Беспорядки в Панаме вызваны кубинскими агентами» (США, 1964 год);

ЭТО ИНТЕРЕСНО

«Нелепые» слухи. Многообразные разновидности совершенно нелепых слухов стали предметом не только научного, но и художественного осмысления. Немало примеров таких слухов содержится, в частности, в пародийных песнях А. Галича и В. Высоцкого, в свое время также распространявшихся в рамках «слуховой» субкультуры советского андерграунда. У А. Галича находим пример жуткого, предельно агрессивного антисемитского слуха: «Им кровушки мало, они по запарке зарезали, гады, слона в зоопарке». У В. Высоцкого — ряд блестящих примеров «слухов-пугал» вроде: «Ходят слухи, будто все подорожает, а особенно поваренная соль». Или еще: «Слышали? Вчера траншею рыли, так раскопали две коньячные струи. Вы слыхали? Скоро бани все закроют. Навсегда, и эти сведения верны». Правда, В. Высоцкий все-таки был оптимистом и дал пример «слуха-желания»: «Ходят слухи, будто сплетен вдруг не будет, ходят сплетни, будто слухи запретят».

Разумеется, такие пожелания неосуществимы. Слухи невозможно запретить, как нельзя запретить и иные проявления массовой психологии. Слухи будут всегда, поскольку психология масс практически вечна, а слухи — одна из форм ее функционирования.

(*Ольшанский Д. В.* Психология масс. — СПб., 2001. — С. 279.)

«Новая власть грабит страну, отправляя зерно на Кубу и в Россию» (Никарагуа, 1980 год) и т. д.

Агрессивные слухи — продолжение «слухов-пугал». В основе их сюжетов присутствует агрессивный заряд. Известно, что агрессивные антиправительственные выступления провоцировались в исламских странах Средней Азии, на Кавказе, в ряде африканских и арабских государств, в Афганистане под влиянием примитивного слуха о «большом одеяле». В разных вариантах утверждалось, что требуемая новыми властями коллективизация сведется к одному: все сельчане, вместе с женами, будут спать по ночам в одном помещении, укрываясь «большим одеялом».

Основная функция агрессивных слухов — не просто запугивание, а провокация агрессивных действий. Эти слухи строятся не повествовательно, что свойственно «слухам-желаниям» и «слухам-пугалам», а отрывочно, «телеграфно». Короткие, рубленые фразы сообщают о конкретных «фактах», что называется, «взывающих к отмщению». Они несут более сильный эмоционально-отрицательный заряд, формируя аффективную общность «мы» («нормальных людей») в противовес общности «они» («зверствующих нелюдей»). Такие слухи требуют ответной агрессии. Из последних примеров — слухи о «зверствах федеральных войск в Чечне», распространяемые чеченцами, и аналогичные слухи о «зверствах чеченских боевиков» в отношении федеральных войск.

«Нелепые» слухи стоят особняком во всех типологиях. Они могут быть и желательными, и пугающими, и даже агрессивными, однако главное в них — очевидная нелепость описываемого. Слухи такого рода часто появляются самопроизвольно, как результат путаницы, свойственной обыденному сознанию. Особенно часто они появляются на переломах массового сознания, когда люди находятся в растерянности в связи с тотальной сменой систем ценностей, представлений, картин мира. Их основная функция заключается в попытках построения нового, более адекватного образа мира из обломков предыдущих и зачатков новых представлений. Тогда появляются слухи, в которых соединяется несопоставимое. В качестве примера — описание М. А. Булгаковым нравов начала XX века: «Что

в Москве творится — уму непостижимо человеческому! Семь сухаревских торговцев уже сидят за распространение слухов о светопреставлении, которое навлекли большевики. Дарья Петровна говорила и даже называла точно число: 28 ноября 1925 года, в день преподобного мученика Стефана земля налетит на небесную ось... Какие-то жулики уже читают лекции» [1].

Циркуляция слухов и борьба с ними

Отодвинем в сторону так называемые «целенаправленные», «организуемые» или просто «запускаемые» извне слухи. Нас интересуют спонтанные слухи, возникающие и развивающиеся самопроизвольно — они представляют собой особые формы информационной самодеятельности масс. Что касается слухов, специально «запускаемых» в массовое сознание, интересны лишь те, которые получают «второе рождение», сохраняясь и самостоятельно распространяясь в нем.

Известны два фундаментальных условия, совпадение которых делает возможным возникновение слуха.

Интерес аудитории. Наличие интереса массовой аудитории к определенной проблеме, которую отличает высокая актуальность и связь с потребностями людей. Считается, скажем, невозможным распространить в среднеевропейском городе «слух-пугало» о якобы предстоящем повышении цен на верблюдов в Саудовской Аравии. Каждый отдельный европеец, услышав об этом, почти наверняка поверит слуху, но никто не станет передавать его другим соотечественникам просто потому, что и для него, и для них это совершенно неактуально. Примеры невозможного слуха придумать легко — достаточно выделить наименее интересный вопрос для той или иной общности.

Напротив, даже самое невероятное по содержанию сообщение имеет шансы быть подхваченным и передаваться в качестве слуха, если оно вызывает интерес и отвечает потребностям людей.

Дефицит надежной информации. Второе условие возникновения слуха — неудовлетворенность интереса и информационных потребностей. Жизнь сама должна порождать потребность в информации на ту или иную тему. Потребность должна быть актуальной, т. е. неудовлетворенной. При этом условии почти любое сообщение будет заполнять информационно-потребностный вакуум и пользоваться успехом, передаваясь в виде слуха. Ощущение неудовлетворенности интереса возникает в двух случаях. Либо это всякое отсутствие информации на данную тему вообще, либо же ситуация, в которой имеющаяся информация не представляется аудитории надежной.

Обычно это является следствием явного недоверия к источнику информации. Достаточно частый и типовой вариант — недоверие к официальным, правительственным источникам информации. Именно в таких случаях массово расцветает «информационный андерграунд» и реактивно возникает, причем самопроизвольно, альтернативное официальной информации «массовое народное творчество» в виде обилия слухов на наиболее интересные темы.

---

[1] *Булгаков М. А.* Собр. соч.: В 10 т. — Т. 3. — М.: Голос, 1995. — С. 92.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Механизмы распространения слуха. Классический пример — ситуация, описанная еще Н. В. Гоголем в «Мертвых душах». Совершенно фантасмагоричная с точки зрения обычного здравого смысла информация о скупке заезжим гостем «мертвых душ» соответствовала одной из базовых человеческих потребностей — в легком и быстром обогащении. Именно поэтому совершенно вроде бы нелепая затея П. И. Чичикова мгновенно обросла многочисленными подробностями и потребовала удобоваримой интерпретации. Среди возникших разнообразных версий (типа «похищение губернаторской дочери», «капитан Копейкин» и т. п.), кто-то из горожан вдруг предположил, что у них инкогнито появился «переодетый Наполеон». Так и родился вполне определенный, но скорее пугающий слух.

Обратим внимание: каждый, кто впервые это слышал, откровенно смеялся нелепости предположения, но потом рассказывал об этом следующему собеседнику, добавляя что-то вроде: «Выдумают же такую глупость!» Н. В. Гоголь писал: «...право, трудно даже понять, как устроен этот смертный: как бы ни была пошла новость, но лишь бы она была новость, он непременно сообщит ее другому смертному, хотя бы именно для того только, чтобы сказать: "Посмотрите, какую ложь распустили!" — а другой смертный с удовольствием преклонит ухо, хотя и после скажет сам: "Да это совершенно пошлая ложь, не стоящая никакого внимания!" — и вслед за тем сей же час отправится искать третьего смертного, чтобы, рассказавши ему, после вместе с ним воскликнуть с благородным негодованием: "Какая пошлая ложь!" И это непременно обойдет весь город, и все смертные, сколько их ни есть, наговорятся непременно досыта и потом признают, что это не стоит внимания и не достойно, чтобы о нем говорить».

Далее механизм распространения слуха действует уже почти автоматически: «На Руси же общества низшие очень любят поговорить о сплетнях, бытующих в обществах высших, а потому начали об этом говорить в таких домишках, где даже в глаза не видывали и не ▶

Помимо уже названных основных условий, возникновению и распространению слухов содействует также ряд дополнительных. К ним относятся уровень эмоционального напряжения в общности, в которой возникает слух, и связанная с этим потребность в эмоциональной разрядке посредством интенсификации массового общения. Потребность в регуляции эмоциональных состояний является условием формирования масс. Это относится и к их информационному поведению.

С другой стороны, существует и влияние противоположного фактора — длительного пребывания общности в эмоционально обедненной, «скучной» ситуации, и потребность в эмоциональной «подзарядке», в эмоциональном насыщении. Такая потребность требует удовлетворения.

По мнению Р. Л. Росноу, специально занимавшегося исследованием психодинамики слухов, слухи как особый информационный феномен играют сильную эмоционально-облегчающую и «очищающую», почти катарсическую роль. Это подтверждает закон Г. Олпорта–Л. Постмэна.

Закон Г. Олпорта–Л. Постмэна гласит: интенсивность слуха (вероятность возникновения, скорость и масштаб распространения, степень влияния на поведение толпы) — функция, производная от значимости его содержания и уровня неопределенности информации по интересующему вопросу:

интенсивность слуха = заинтересованность × неопределенность информации.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

знали Чичикова, пошли прибавлениями еще большие пояснения. Сюжет становился ежеминутно занимательнее, принимал с каждым днем все более окончательные формы...»

Циркуляция слуха стремительно нарастала, едва не превратив смешное предположение в глубокое убеждение горожан. Успеху распространения данного слуха способствовала социально-политическая обстановка в Европе и России того времени. Ситуация делала судьбу Наполеона актуальной и интересной для россиян. Собственно, по городу распространялся слух о Наполеоне, а совсем не о Чичикове — последний выступал лишь качестве «информационного повода».

«Может быть, некоторые читатели назовут все это невероятным; автор тоже в угоду им готов бы назвать все это невероятным; но, как на беду, все именно произошло так, как рассказывается, и тем еще изумительнее, что город был не в глуши, а напротив, недалеко от обеих столиц. Впрочем, нужно помнить, что все это происходило вскоре после достославного изгнания французов. В это время все наши помещики, чиновники, купцы, сидельцы и всякий грамотный и даже неграмотный народ сделались по крайней мере на целые восемь лет заклятыми политиками. "Московские ведомости" и "Сын Отечества" зачитывались немилосердно и доходили к последнему чтецу в кусочках, не годных ни на какое употребление. Вместо вопросов: "Почем, батюшка, продали меру овса? Как воспользовались вчерашней порошей? " — говорили: "А что пишут в газетах, не выпустили ли опять Наполеона из острова?"»

Распространению слуха способствовал сложившийся к этому времени дефицит всякой информации. Приведем еще одну цитату из классика: «В другое время и при других обстоятельствах подобные слухи, может быть, не обратили бы на себя никакого внимания; но город N уже давно не получал никаких совершенно вестей... что, как известно, для города то же, что своевременный подвоз съестных припасов».

(По: *Гоголь Н. В.* Собр. соч. в 4 тт. — Т. 3. — М., 1999. — С. 201, 203, 223.)

В упрощенном виде это выглядит следующим образом:

$$С = И \times Д,$$

где **С** — слух, и — интерес, **Д** — дефицит. Знак умножения означает, что при нулевом значении одного из сомножителей произведение равно нулю. Неопределенность информации — это дефицит, но не всякой, а субъективно надежной информации. Он обратно пропорционален количеству официальных сообщений (**КС**) и доверию к источнику (**ДИ**):

$$ДИ = \frac{1}{КС \times ДИ}.$$

Если соединить две приведенные формулы, то

$$С = \frac{И}{КС \times ДИ}.$$

В специальных экспериментах было установлено, что содержательная значимость слуха — не самый существенный фактор. Весьма существенны такие факторы, как тревожность и эмоциональная неуверенность общности, способствующие принятию и распространению слуха, причем значимость последнего зависит от того, порождены ли слухи ситуацией или имманентно присущи данной общности, т. е. порождены ей самой.

На возникновение слухов влияют и мелкие детали. К ним относится, например, демонстративная «закрытость», «секретность», эксклюзивность сообщения.

Трансляция «засекреченного» сообщения — фактор повышения социального статуса источника, подчеркивает его «информированность», вхожесть «в сферы». Важной деталью оказываются ссылки на «авторитетные источники». Еще одна деталь: желание повысить престиж часто толкает людей на передачу и сочинение слухов и сплетен.

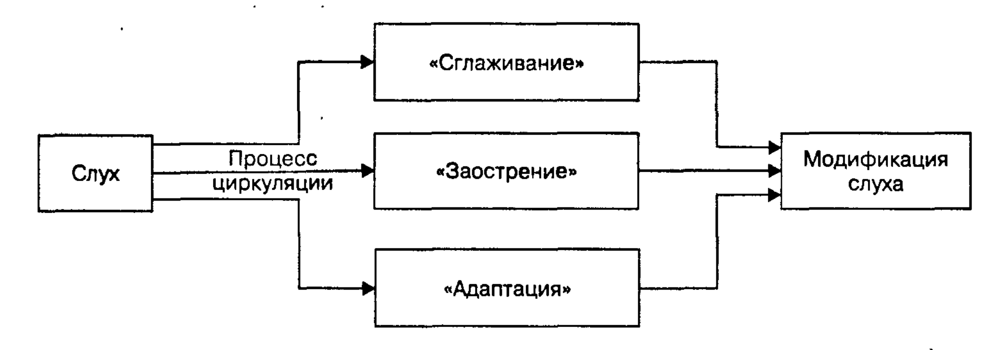


Рис. 13.2. Изменения слуха в ходе распространения

Особенности циркуляции слухов. В ходе самопроизвольной циркуляции слухов с ними происходят определенные трансформации. Они сводятся к трем тенденциям. Во-первых, происходит определенное «сглаживание» содержания слуха. Во-вторых, «заострение» его эмоциональных компонентов. В-третьих, возникает своеобразная «адаптация» слуха к особенностям аудитории.

«Сглаживание» проявляется в том, что исходная фабула слуха при его передаче становится все короче. Это происходит за счет постепенного исчезновения деталей, которые данной аудитории представляются несущественными. Это могут быть цвет и марка столкнувшихся автомобилей, одежда и имена участников событий, характер погоды или иные обстоятельства. Содержание слуха выхолащивается до сути, до простейшей формулы, выражающей желание, страх или агрессию.

«Заострение» заключается в расширении масштабов тех деталей, которые, наоборот, представляются важными для аудитории, а также в драматизации сопровождающих слух эмоций. Это могут быть такие детали, как количество действующих лиц (скажем, из сообщения о частном, локальном событии слух легко превращается в событие огромного масштаба), количество жертв (от рядового автомобильного происшествия — до крупномасштабной катастрофы) или, напротив, уровень достигнутых успехов (план, перевыполненный в несколько раз, многократно умноженное число пленных и т. п.), социальная значимость происшедшего (от уровня села до всемирно-исторических масштабов) и т. д. Надо подчеркнуть, что оценка существенности или несущественности деталей слуха определяется не столько их объективным значением, сколько субъективными факторами — ценностями, ожиданиями, стереотипами, установками аудитории. В зависимости от них та или иная деталь может оказаться «сглаженной» или «заостренной».

Возьмем простые примеры. Если одежда участников драки отражает национальную принадлежность, а в данной местности сложились конфликтные межнациональные отношения, то слух может приобрести агрессивную окраску, а то, как

одеты дерущиеся, окажется доминирующей деталью. Цвет машин, попавших в дорожно-транспортное происшествие, — важная деталь в аудитории, где существуют предрассудки цветовой символики (типа «белое — хорошо», а «черное — плохо»). Даже сочетание цифр может иметь значение — в современной России, например, возникли разные слухи по поводу «дьявольского числа 666», связанного с личными номерами граждан при постановке на учет в налоговых органах и присвоением им идентификационного номера налогоплательщика (ИНН).

«Адаптация» слуха может заключаться в переименовании персонажей («иваны» или «фрицы») и объектов слуха (подорожание хлеба важнее роста цен на верблюдов для одних людей, но бывает и наоборот), изменении их национальной и социальной принадлежности (в разных аудиториях слух «Наших бьют!» будет звучать по-разному, в явной зависимости от того, кто здесь представляет собственно «наших») и т. д. Фабула слуха всегда стихийно приспосабливается к доминирующей в аудитории модели мира, к ее особенностям и общему эмоционально-аффективному фону жизни этого сообщества.

В целом, «сглаживание», «заострение» и «адаптация», дополняя друг друга, могут привести к значительному отклонению содержания слуха от исходного варианта. Если при этом циркуляция слуха направляется со стороны, то понятно, что его фабула может не иметь ничего общего с реальностью.

Слухи при тоталитаризме и демократии. С точки зрения существующих в организованном обществе институтов, слухи играют ненужную и даже враждебную роль. Они выступают как собственный, внутренний способ самоуправления и самоорганизации масс. Социально-политические институты озабочены проблемами противостояния такой стихийной (несанкционированной, неконтролируемой, неуправляемой) информации, независимо от степени ее достоверности. Это конкурентная борьба за информационные механизмы организации сознания и поведения людей, за овладение механизмами, вызывающими массовое подражание. Вопрос прост: чему будут подражать люди? Официально декларируемым по институционализированным каналам нормам или неофициально распространяющимся посредством слухов эмоциям? Особой актуальностью эти вопросы отличаются в тоталитарных обществах. Демократические общества спокойнее относятся к слухам и альтернативным каналам информации, хотя упорядоченная природа организованного общества, всегда противостоящего неорганизованным массам, берет свое: и демократия не любит слухов. Однако если при тоталитаризме слухи запрещаются, а их распространение карается, то в демократических условиях используются более мягкие методы, которые подразделяются на две группы. Во-первых, это профилактические мероприятия. Во-вторых, активные контрмеры.

Профилактика слухов имеет сверхзадачу общего воздействия на население и создания такой эмоциональной атмосферы, которая исключает возможность распространения слухов и/или приводит к их быстрому угасанию. Это включает создание и поддержание в должном состоянии эффективной системы средств массовой информации, надежной и достоверной в представлении населения. Она должна предусматривать наличие устойчивой обратной связи между аудиторией и источником информации, чтобы реагировать на информационные запросы, потребности и ожидания людей.

Приведем только один пример. В ходе Второй мировой войны Великобритания сумела вытеснить неизбежные для военного времени панические слухи. Для того чтобы повысить престиж и усилить впечатление надежности и достоверности, правительственной радиостанции Би-Би-Си пришлось пойти на экстраординарные меры. Радиостанция стала сознательно завышать в информационных программах потери англичан и, наоборот, преуменьшать германские потери так, чтобы цифры выглядели хуже, чем даже в тенденциозных сообщениях геббельсовской пропаганды. В итоге, жители Великобритании стали больше верить своему радио и перестали воспринимать немецкую пропаганду и панические слухи о собственных неудачах. После этого Би-Би-Си отказалась от временной дезинформации, но навсегда обрела имидж самой достоверной радиостанции в мире.

Важным для профилактики слухов считается поддержание эффективного руководства и управления на всех уровнях. При усилении циркуляции и обострении характера слухов, когда возникает особая необходимость в разъяснении непонятных населению вопросов и ситуаций, именно лидеры становятся наиболее надежными источниками информации. Опыт показывает, что доверие к лидерам, их авторитет помогают массам быть более устойчивыми к восприятию разнообразных слухов. Известно, что в преодолении Великой депрессии в США, сопровождавшейся психологическим кризисом, большую роль в профилактике слухов, хаотизировавших страну, сыграли еженедельные радиовыступления президента Ф. Д. Рузвельта. Обладая авторитетом, президент рассказывал, что происходит в стране, что и когда намерено делать правительство, и т. д. Такие психотерапевтические беседы помогли стране сохранить психологическую устойчивость и преодолеть кризис.

Активные меры борьбы со слухами используются в критических ситуациях, когда вследствие войны или социальных потрясений влияние политических институтов ослабевает, а роль стихийно возникающих слухов стремительно нарастает. Решающее значение имеет ответ на основной вопрос: что же делать со слухами?

Существует два варианта. Либо молчать, что равносильно поощрению слуха, либо активно его опровергать. Оба варианта плохи. Если официальные институты молчат, массы делают выводы о некомпетентности структур и верности слухов. Если слух опровергают, массы делают выводы о его справедливости («Нет дыма без огня!») и о «подозрительной заинтересованности» властей в сокрытии правды, которая якобы содержится в слухе. В итоге, оба варианта неэффективны.

Оптимальный способ противодействия слуху — его быстрое подавление удобными для вас фактами. Ведь если слух распространяется, значит, в массах есть потребность в информации на данную тему. Эту потребность надо удовлетворить, разъяснив официальную точку зрения на дискуссионные вопросы. Поэтому эффективным считается, не упоминая о факте существования слуха (иначе вы примите участие в его распространении), заполнить информационный вакуум убедительной информацией. Публикация фактов, противоречащих слухам, — лучшее средство их подавления.

Напротив, пример того, чего не надо делать в борьбе со слухами, привел М. А. Булгаков из газеты 1920-х годов. Там было опубликовано предельно краткое сообщение: «Слухи о марсианине в Обуховском переулке ни на чем не основаны.

Они распущены торговцами с Сухаревки и будут строго наказаны». Кто кем распущен? Кто и за что будет наказан? Комментарии излишни.

Сплетни

Определение. Одна из разновидностей слухов — сплетни. Словарь С. И. Ожегова определяет сплетню как «слух о ком-чем-нибудь, основанный на неточных или заведомо неверных сведениях». И дает примеры словоупотребления: «Пустить сплетню. Обывательские сплетни».

Внешне сплетни обычно всеми осуждаются как проявление поверхностных интересов, «погоня за сенсациями», проявления «интриганских методов» и т. д. Тем не менее, сплетня сохраняет живучесть и определенное место в общественных отношениях. Это обусловлено многообразием ее социальных и психологических функций. Главная из них, как и у слухов, — информационное самонасыщение масс по собственным каналам. Как и слух, сплетня — особый механизм формирования психологии масс.

Сплетни и слухи. В отличие от слуха, который всегда недостоверен, под сплетней понимают ложную или истинную, проверенную или не поддающуюся проверке (и, в этом случае, обычно маловероятную), неполную, пристрастную, но правдоподобную информацию о делах, которые рассматриваются как личные, но могут иметь широкий резонанс, и об обстоятельствах, касающихся достаточно закрытых сторон жизни элитных групп. Трудно представить себе широкое распространение сплетен на тему жизни заводского цеха. Напротив, пользуются спросом сплетни из «высших сфер» — политиков, артистов, людей «на виду». В этом случае факт популярности фигуры является условием возникновения и распространения сплетни.

Слухи касаются всех — в этом залог их массовости. Сплетни касаются немногих, но эти немногие интересны многим. Механизм иной, хотя результат сходный. Как и слухи, сплетни удовлетворяют определенную информационную потребность. Однако это потребность не в жизненно важной, а как бы в дополнительной информации о жизни популярных персон и закрытых для большинства общностей. Сплетни более информативны, конкретны и детализированы, но менее эмоциональны.

Обычно сплетни носят более локальный и «интимный» характер. Они имеют оттенок непристойности и касаются как бы запретных, сокрытых в силу их «неприличности» тем. Сплетня — это информация, о которой нельзя написать. Она принципиально относится к разряду «непечатной». Как правило, сплетни передаются секретно, с ощущением принадлежности сплетников к определенному «кругу», и касаются тех вопросов, на публичное и гласное обсуждение которых обычно накладывается табу.

Психологические функции сплетен. Обычно выделяется шесть конкретных функций сплетен, удовлетворяющих соответствующие потребности аудитории.

Информационно-познавательная функция сплетни вывернута наизнаку. Сплетня — особое дополнение к иной, официальной, институционализированной, нормативной и общедоступной информации. В отличие от такой «отлакированной»

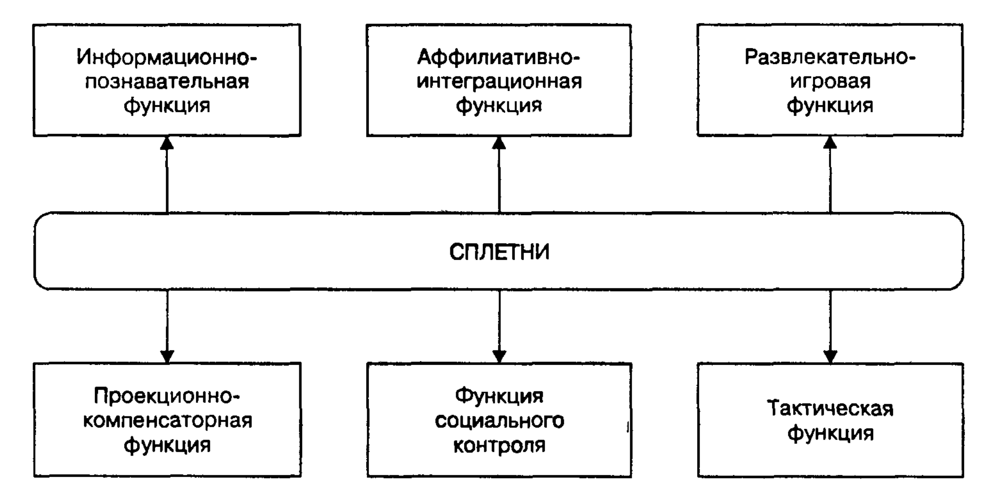


Рис. 13.3. Основные функции сплетен

информации, сплетня представляет своего рода «изнанку событий» и выступает в виде «изнанки информации».

Дело в том, что в тот самый момент, когда человек сталкивается с конкретной сплетней, потребность в объективной информации мгновенно преображается в свою противоположность. Реально оказывается, что мы не так уж и нуждаемся в этой самой «объективной информации» — ее и так более чем достаточно в средствах официальной коммуникации, в газетах, на радио и телевидении. Современный человек испытывает своеобразный эмоциональный голод в отношении необъективной, субъективной информации, особенно — с привкусом «клубнички».

Польский исследователь С. Ендржевский писал: «Эмоциональное, заинтересованное отношение к событиям, сам способ комумуникации, в ходе которого накладываются друг на друга, пусть даже не преднамеренные, дезинформации сообщающих и принимающих, ведут к тому, что информация становится малоправдоподобной. Сплетня не ликвидирует дефицит информации, но может возбудить определенные настроения или поддерживать их». В этом и прелесть сплетни: камуфляж информативности способствует ее распространению, хотя результат оказывается дезинформационным.

Аффилиативно-интеграционная функция. Обмен сплетнями свидетельствует об определенном сходстве характеров и иерархий ценностей обменивающихся сплетнями людей. Сплетня — не слух, которым можно поделиться «на ходу» с любым собеседником. Она требует определенного, подчас даже извращенного вкуса. Сплетники — особенные люди. Как правило, они образуют свою компанию, создают своеобразный информационный «кружок». Аффилиативная сила сплетни увеличивается за счет ее интеграционных свойств. Сплетня — один из важных инструментов формирования специфического «мы — сознания», психологического возникновения «своей» общности. Давно известно: «Те, с кем мы занимаемся сплетничеством, — это всегда как бы "свои". Таким образом проявляется и укрепляется внутренняя связь и обособленный характер группы (клики, «котерии», или даже массы). Сплетня становится плоскостью противопоставления «мы — они».

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Психология журналистской профессии. «Все — на продажу!» Этот девиз представляет собой квинтэссенцию профессии журналиста. Такой принцип жизни задается объективно, условиями деятельности. «Все лучшее — в номер!» Так звучит девиз функционирования любой нормальной газеты. Газета не может ждать, пока журналист будет размышлять и ««отделывать» текст своей «бессмертной» статьи. Это не роман, а производство. Лучшее нужно сегодня, сейчас, немедленно. Завтра будет новый день, новая информация, новые статьи.

Сколько-нибудь длительная работа в рамках такого подхода подчиняет ему всю жизнь журналиста. Это стиль, а стиль — это человек. Значит, это отражается на всех сторонах психики.

Восприятие журналиста быстрое, оперативное. Главное для него — схватить факт, идею, тенденцию. Однако этот процесс не обладает глубиной. На полифоническое восприятие, во всех связях и взаимоотношениях, у журналиста просто нет времени: «все лучшее» нужно сегодня. Оценка воспринятого однозначна. В основном, она черно-белая. Газете нужна ясность и четкость оценок. Значит, палитра восприятия сужена.

Мышление журналиста стереотипизировано. Если он в своих текстах формирует стереотипы для читателей, значит, и сам размышляет с помощью определенных клише. Осмысливать тот или иной факт журналист должен «пригнувшись», на уровне массового сознания — иначе люди могут его не понять. Он оперирует одно- и двухлинейными связями: посылка — следствие; факт — вывод; преступление — наказание; проблема — решение или путь к нему. Если негатив — то «кто виноват?», и «что делать?» Отсюда — минимум анализа и глубины.

Эмоции журналиста интенсивнее, чем у обычного человека. Ритм жизни насыщенный — постоянно в поиске темы, материала и т. д. Все время надо выбирать лучшее на сегодняшний день, а такой выбор всегда эмоционален. Эмоции вообще доминируют при дефиците времени на рациональный анализ. Отсюда — постоянная опасность «вкусовщины» в журналистской профессии.

В целом, профессиональное поведение журналиста можно определить как ситуативно-целенаправленное. Оно всегда конкретно, в рамках текущего номера газеты, обычно, в рамках одного дня. Это достаточно хаотичное, беспорядочное поведение. В нем редко присутствует интегрирующий стержень. Согласно К. Левину, оно определяется тем «полем», в котором «вертится» журналист. Это полезависимое поведение. Впрочем, оно зависит не только от «поля». Слишком часто оно определяется конкретным заданием, диктатом редактора, ситуацией текущего номера и т. д. Журналист никогда не принадлежит сам себе. Он вертится между молотом (событиями, включая события в его газете) и наковальней — аудиторией. Уцелеть в такой ситуации и сохранить себя очень трудно.

(Авторский курс лекций на факультете журналистики МГУ, *1988 г.*)

Развлекательно-игровая функция. В отличие от слуха, который обычно воспринимают и передают всерьез, сплетню распространяют легко, как бы играючи, с шуткой и определенной иронией. Этому способствуют и некоторая легкомысленность содержания сплетен, и их подчас достаточно юмористический характер. Справедливо было подмечено: «В сплетне можно найти различные формы комизма — прозаические кулисы того, что пользуется всеобщим почетом, величие и обыденность одних и тех же людей, забавные конфликты социальных ролей и т. д.» [1].

Сплетни сближаются с анекдотами, но носят более конкретный и правдоподобный характер. Как и анекдот, сплетня — способ развлечь другого человека.

[1] *Jendrzejewski C.* Społeczne funkcje plotki // Czlowek i swiatopoglad. — 1975. — № 3. — S. 70–72.

В отличие от слуха, передача сплетни не обязательна. Она не так возбуждает передающего и не является жизненно важной для воспринимающего.

Проекционно-компенсаторная функция. Почти любая сплетня, даже имеющая в основе достоверные факты, это «придуманная» информация — не сообщение информационного агентства, а художественное творчество в жанре устного рассказа. Жанр диктует свои законы: на объект сплетни проецируются вытесненные свойства и склонности сплетников, приписываются близкие им самим характеристики людей, их личные симпатии и антипатии. В силу своей «художественности», сплетни способствуют порождению и сохранению легенд и мифов, поставляя якобы подтверждающие их факты, «обоснования» и «иллюстрации». Некоторые сплетни из жизни «великих» или просто известных и популярных людей находят место на страницах развлекательных изданий (рубрика «Светские хроники»). Таким образом сплетни могут менять жанр — из неофициальной информации, передаваемой «по секрету», «из уст в уста», они превращаются в печатную, публичную и институционализированную информацию. К ней же предъявляются иные критерии достоверности — напечатанное в газете или сказанное с телеэкрана воспринимается как практически бесспорный факт.

Функция социального контроля. Сплетня — составная часть общественного мнения и элемент скрытого механизма неформального контроля масс над элитой. Опасения сплетен, страхи, связанные с возможностью их появления, бывают (особенно для конформистов или просто опасливых политиков, небольших и недостаточно психологически мобильных групп) одним из факторов, определяющих поведение таких людей. Эта функция отражает формирование упоминавшегося «мы — сознания», только в инвертированной, перевернутой форме. С точки зрения социального контроля, в качестве «мы» выступают контролируемые — элита, опасающаяся негативных оценок масс. Группой «они» для элиты оказываются массы.

Тактическая функция. Сплетня может использоваться в качестве своеобразного оружия в борьбе между политиками, группами или массовыми общностями. Сплетни могут распускаться в расчете на негативное воздействие на репутацию и имидж оппонентов. С их помощью снижается доверие к противникам, возбуждаются отрицательные эмоции и негативное отношение.

Средства массовой коммуникации

Определение. Массовая коммуникация (от латинского *communicatio* — «сообщение, передача») или массовая информация — процесс производства информации, ее передачи средствами прессы, радио, телевидения и общение людей как членов «массы», осуществляющееся с помощью технических средств. Индустриальное развитие человечества, сопровождаясь ускоренной урбанизацией, скоплением в городах огромных масс людей, оказавшихся вырванными из прежнего привычного окружения, делало малоэффективными прежние способы социальной взаимосвязи, требовало новых форм общения. Такой формой и стала массовая коммуникация — особая среда формирования, распространения и функционирования различных образцов восприятия, мышления и поведения, через усвоение которых происходит воспроизводство «массы».

Материальной предпосылкой возникновения массовой коммуникации в первой половине XX века стало создание технических устройств (прежде всего, массовое распространение радио), позволявших осуществлять очень быструю передачу и массовое тиражирование больших объемов вербальной, образной и музыкальной информации. Комплексы этих устройств, обслуживаемых профессионалами, принято называть «средствами массовой информации» или «средствами массовой коммуникации».

Массовая коммуникация — особая деятельность, осуществляемая специалистами ради воздействия на объективно несвязанные между собой группы и отдельных индивидов ради массовизации их сознания и поведения. М. Вебер прямо рассматривал прессу как «капиталистическое предприятие». Р. Парк, Ч. Кули, У. Липман и др. трактовали массовую коммуникацию как «особый способ общения массы» — возникающей на волне индустриализации «коллективной группировки», объект интересов членов которой лежит вне локальных групп и культур, к которым они принадлежат.

Теоретическое осмысление. Поначалу массовая коммуникация трактовалась исследователями как новый способ общения индивидов в пределах большого города, где они вырваны из привычных условий взаимодействия и действуют независимо от социальных ролей, определяемых их положением в группах. В такой ситуации надличностная коммуникация соединяет людей, образуя некоторую общность. Подразумевалось, что чтение газет, прослушивание радио и просмотр телепрограмм выступают как механизм, формирующий массу, что называется, на «ровном месте».

Однако уже в 1940 году П. Лазарсфельд, Б. Берельсон и Г. Годэ показали, что дело обстоит не так просто. Они установили, что массовая коммуникация на самом деле не такая уж и массовая с точки зрения внутренней структуры ее воздействия. Распространяемые ею сообщения первоначально усваиваются так называемыми «лидерами мнений», в большинстве неформальными, а уже от них поступают к менее активным последователям. Так было установлено наличие двух уровней коммуникационного процесса. «Верхний» уровень — опосредованное общение между достаточно большими массами людей. «Нижний» уровень — межличностная коммуникация, способствующая усвоению коммуникации массовой через адаптацию ее сообщений с помощью «лидеров мнений». Оба уровня (особенно последний) имеют непосредственную связь с источниками массовой коммуникации.

В русле выявления зависимости массовой коммуникации от широкого социального окружения возникли теории «диффузии инноваций» и «обратной связи» от аудитории к коммуникатору (схема Дж. Райли, Ф. Балль). Затем стали активно изучаться функции массовой коммуникации. Надо отметить, что существующие концепции места и роли массовой коммуникации в обществе многообразны. Одни видят в массовой коммуникации концентрацию власти «верхов» над «низами» (Р. Миллс). Другие рассматривают ее как способ духовного контроля над массами (П. Лазарсфельд, Р. Мертон). Третьи — как решающую сферу борьбы политиков за обеспечение господства в мире (Х. Шиллер). Особое место занимают оригинальные теории М. Маклуэна и А. Моля, рассматривающие массовые коммуникации и создаваемую ими «массовую культуру» как новый этап социального общения.

Социальные функции массовой коммуникации. Исследования массовой коммуникации позволяют выявить пять основных ее функций в социальном плане.

Информационная функция — основная, непосредственная задача массовой коммуникации. Не случайно во многих исследовательских работах, да и на практике, в качестве синонима используется понятие «массовая информация». Но эта функция — не единственная.

Социализирующая функция (или функция воспитания) связана с формированием или изменением интенсивности и направленности социально-политических установок, ценностей или ценностных ориентаций аудитории, с которой идет коммуникационный процесс. Это обучение нормам, ценностям и образцам поведения.

Организационно-поведенческая функция связана с прекращением или, напротив, инспирированием какого-либо действия аудитории, а также с изменением конкретного действия или всей деятельности.

Эмоционально-тонизирующая функция. Массовая коммуникация пробуждает оптимизм или, напротив, вгоняет в тоску. Она создает и поддерживает определенный эмоциональный уровень аудитории, стимулируя ее эмоциональные реакции.

Коммуникативная функция, с одной стороны, связана с усилением, поддержанием или, напротив, ослаблением связей между разными индивидами или частями аудитории. С другой стороны, она связывает коммуникатора с аудиторией.

Психологические функции массовой коммуникации. С психологической точки зрения картина выглядит несколько по-иному, хотя функций — тоже пять.

Функция формирования массовой психологии и массы как субъекта социально-политического действия является стратегической для массовой коммуникации. Это не зависит от того, в каких именно формах она будет осуществляться. Остальные функции выполняют роль инструментов в решении основной задачи.

Интеграционно-коммуникационная функция связана с созданием общего эмоционально-психологического тонуса аудитории.

Информационная функция обеспечивает аудиторию определенным набором информации, создает единую систему координат в ее восприятии.

Социализирующе-воспитательная функция формирует единые установки, ценности и ценностные ориентации.

Функция организации поведения стимулирует действия сформированной массы в определенном направлении.

Две последние задачи важны для коммуникатора. Для массы они не имеют принципиального значения. После реализации трех первых задач масса формируется как самодостаточная общность, которая сама может выбрать установки, ценности, ориентации и удобное для себя поведение.

Из сказанного следуют два вывода. Во-первых, массовая коммуникация объективно является особым способом общения разобщенных индивидов, неизбежно способствующим их самоорганизации в массу. Это мало зависит от коммуникатора. Во-вторых, помимо объективной, вынужденной для коммуникатора функции формирования естественных масс (без этого нет массовой коммуникации как особого феномена), массовая коммуникация может формировать и массы искусственные. Это уже субъективный процесс, зависящий от коммуникатора. Он происходит при осуществлении двух последних функций и связан с манипулированием возникшим массовым сознанием.

Таким образом, феномен массовой коммуникации можно рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, это набор технических механизмов для воздействия на психику людей. Подчеркнем: новых технологических механизмов, опирающихся на известные механизмы массовизации. Готовность к ней неизбежно усиливается у людей, «вырванных» из привычных условий социального взаимодействия. Мы уже знаем: масса как раз и представляет собой общность людей, по разным причинам «выбитых» из своих социальных ролей.

С другой стороны, феномен массовой коммуникации — далеко не только новые технологии, использующие старую психологическую основу: это и средства массового тиражирования и «доставки» сообщений до аудитории, и новые содержательные компоненты психологического воздействия. Современный коммуникатор не просто имеет удобные системы связи с многочисленной аудиторией — он транслирует качественно иные сообщения, вызывающие не просто слепое подчинение и некритичное подражание. Феномен массовой коммуникации в новейших формах представляет собой принципиально новый этап в массовизации психики.

Новизна в том, что внешне сохраняется максимальная степень индивидуализации человеческого сознания. Не нужны контактные группы. Все сидят по домам. Каждый имеет свободу выбора: смотреть ему или не смотреть телевизор, а если смотреть, то какой канал. Но это — внешне. Внутренне, психологически, выбора нет. Абсолютное большинство населения смотрят телевизор, слушают радио, читают газеты. Массовые коммуникации трансформируют «естественные» контакты в «технические». Вслед за массами «естественными» и «искусственными» возникает принципиально новый вид масс — «технический».

Их становление связывается с тремя специфическими массово-психологическими функциями средств массовой коммуникации. Во-первых — это функция общей регуляции психодинамики общества. Во-вторых — это функция интегратора массовых настроений. В-третьих, функция управления циркуляцией психоформирующей информацией. Проще говоря, речь идет о психологической регуляции общества через интеграцию массовых настроений и контроль над не соответствующей этому информацией. Так видят свой идеал сторонники усиления влияния «четвертой власти» — средств массовой информации.

Система массовой коммуникации

Генеральная схема. Простейшую коммуникационную модель знал уже Аристотель:

$$S \Rightarrow M \Rightarrow R,$$

где **S** *(sourse)* — источник, **M** *(message)* — сообщение, **R** *(receiver)* — получатель. Если добавить обратную связь, связывающую реципиента с источником, то возникнет почти современная модель.

В общем виде массовая коммуникация представляет собой систему, состоящую из источника сообщений и их получателя, связанных между собой физическим каналом движения сообщений (газеты, радио, телевидение, кино, звукозапись, видеозапись, Интернет). Со времен ранних работ Г. Лассуэлла считается, что определение массовой коммуникации только и становится ясным по мере ответов на последовательную цепочку вопросов:

КТО говорит — ЧТО сообщает — по какому КАНАЛУ — КОМУ — с каким ЭФФЕКТОМ.

В более поздней трактовке того же Г. Лассуэлла, ситуация представлялась в более сложном виде. Рассмотрим предложенную им «коммуникационную формулу»:

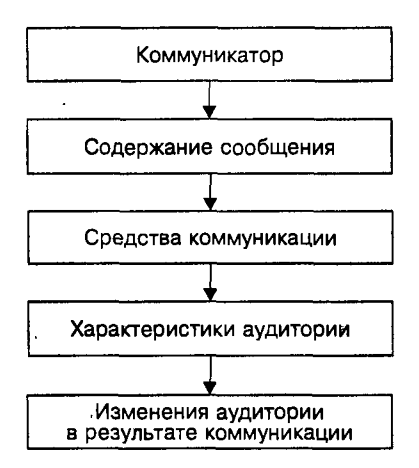


Рис. 13.4. Субъект-объектная схема массовой коммуникации

Эта схема иллюстрирует приведенные выше основные вопросы, предъявлявшиеся Г. Лассуэллом к массовой коммуникации. Позднее, в 1967 году, он еще раз переработал схему, уточнив некоторые моменты, и в окончательном, теперь уже классическом, варианте она выглядит так:

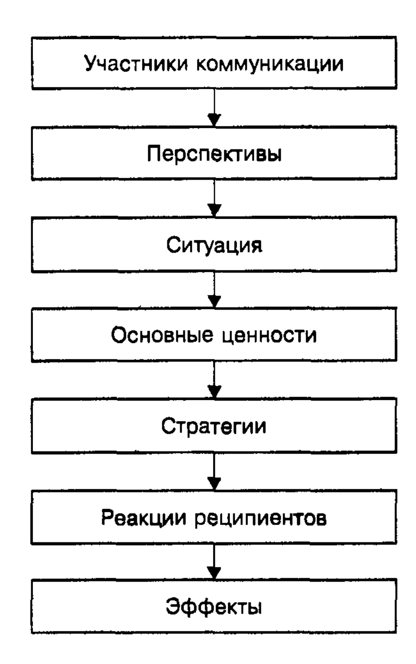


Рис. 13.5. Субъект-субъектная схема массовой коммуникации

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Активность аудитории средств массовой коммуникации. «В первой трети XX века группы, контролировавшие средства массовых коммуникаций, полагали, что типичный рядовой читатель и радиослушатель податлив, легко управляем, доверчив и стабилен в своих предпочтениях и вкусах. Но уже в 30-х годах подобные представления начали постепенно разрушаться. Существенную роль в этом процессе сыграли экономический кризис 30-х годов и победа Ф. Д. Рузвельта на выборах 1934 года (достигнутая, как известно, вопреки массированной антирузвельтовской пропагандистской кампании, организованной основными газетами и радиокомпаниями). Послевоенные годы в еще большей степени способствовали разрушению иллюзии об абсолютном всесилии средств массовой коммуникации. И хотя их постоянное интенсивное воздействие на умонастроения и чувства американцев, на общественное мнение велико (недооценивать его ни в коем случае нельзя), обнаружилось, что в сознании широких слоев населения происходят внутренние спонтанные изменения, способные существенно подрывать манипуляторские усилия газет, теле- и радиокомпаний, резко понижать эффективность тех или иных рекламных и пропагандистских кампаний, на которые были затрачены огромные средства и которые были рассчитаны на массовый успех. Американская аудитория стала все очевиднее проявлять относительную самостоятельность, избирательность и даже критицизм по отношению ко многим материалам "направленной" информации».

(Американское общественное мнение и политика. — М., 1978. — С. 119–120.)

Понятно, что это схема уже не субъект-объектного, а субъект-субъектного процесса. Исчезло «массово-коммуникативное воздействие» — появилась совместная деятельность. Она определяется ситуацией и возможными перспективами. Ее предметом являются основные ценности (по умолчанию, это ценности аудитории). На их изменение направлены разные стратегии, которые вызывают разные реакции. В итоге, возникают различные эффекты массовой коммуникации. Отметим исчезновение понятия «эффективность» — ведь оно подразумевает чье-то воздействие. При совместной деятельности воздействия вроде бы нет — значит, должны быть просто некоторые «эффекты».

Если предыдущая схема отражала внешнюю структуру массовой коммуникации, то последняя больше соответствует ее внутреннему содержанию. Они дополняют друг друга. Для удобства, однако, возьмем за основу более реалистичную внешнюю схему коммуникационного процесса.

Коммуникатор — это некий орган (или инстанция), организующий и контролирующий массовую коммуникацию. Однако организация и контроль — не единственные его функции. Это, скорее, функции «вещателя» или «издателя». Понятие «коммуникатор» ближе к понятию «источника», от которого исходит сообщение. Источник — тот, кто определяет коммуникационную политику, собирает необходимую информацию, обрабатывает ее, определяет содержание и окончательный вид, «подписывает» ее и «выпускает в свет». Таким образом, он выполняет шесть основных функций:

1) определение коммуникационной политики и контроль над ее осуществлением;
2) сбор информации;
3) обработка информации;
4) создание «сообщения», определение его окончательного содержания;

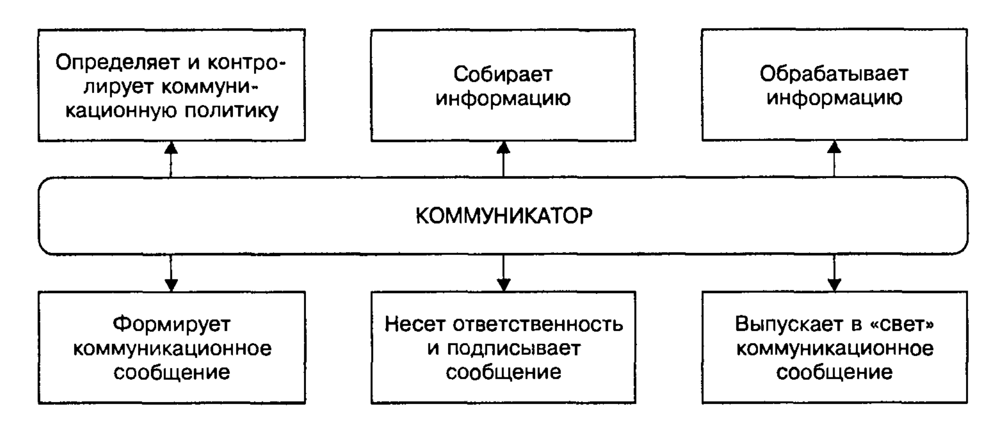


Рис. 13.6. Основные функции коммуникатора

5) принятие ответственности за «сообщение». Последнее идет от имени источника в широчайших вариантах: от «Я считаю...» до «ТАСС уполномочен заявить...» Фактически, источник «подписывает» выпускаемое в тираж «сообщение»;
6) выпуск «в свет» (тираж, эфир) данного «сообщения».

В качестве отдельной, интегративно-обобщенной, функции коммуникатора с легкой руки К. Левина иногда выделяют «функцию вратаря», принимающего решения при отборе и подаче информации.

Коммуникатором может быть правительство страны, политическая партия, общественная организация, информационное агентство, редакция газеты, издательский дом, медиа-холдинг, ведущий отдельной радио- или телевизионной программы. Формат коммуникатора вариативен. Дело не в формате, а в функциях. Каким бы не был формат, он подразумевает уровни, на которых определяется его политика и формулируются соответствующие директивы, а также уровни практической подготовки и осуществления коммуникационной деятельности.

От источника зависит эффективность коммуникации и ее основная цель. Цель может быть двоякой. С одной стороны, это может быть содействие формированию «естественной» массы (удовлетворение информационных, эмоциональных и прочих запросов и потребностей людей). С другой стороны, формирование «искусственных» и «технических» масс в своих социально-политических целях.

Аудитория. В русле работ франкфуртской школы и ее ведущих представителей, Т. Адорно и М. Хоркхаймера, массовая коммуникация трактуется как целенаправленный механизм «омассовления» общества, удобный в политических целях для тоталитарных социально-политических систем. Это подтверждено исследованиями геббельсовской пропаганды в Германии и сталинской — в СССР.

Несмотря на крах этих режимов, аудитория массовой коммуникации до сих пор понимается многими как пассивный, безвольный и лояльный продукт соответствующей обработки. Подвергаясь ей, формируемая «масса» выступает как «множество самодовольно-ограниченных, непоколебимо уверенных в своей суверенности», но на деле легко манипулируемых индивидов (М. Хоркхаймер).

ИМЕНА

Хоркхаймер (Horkheimer) Макс (1985–1973) — немецкий философ, социолог и психолог, один из основателей франкфуртской школы неомарксизма. Директор Франкфуртского института социальных исследований (1931–1965 годы). В 1934–1949 годы находился в эмиграции в США. Издатель «Журнала социальных исследований» (1932–1941 годы) и серии книг по исследованию национальных и расовых предрассудков («Studies in prejudice», 1949–1950). В своей «критической теории» общества пытался соединить марксову критику буржуазного строя с идеями гегелевской диалектики, фрейдовского психоанализа и этикой Шопенгауэра. Занимался исторической антропологией, исследовал характер как сложившуюся систему реакций, играющую решающую роль в поддержании изживших себя социальных систем. Выступал с резкой критикой «массовой культуры» и массовых коммуникационных процессов за «сумасшествие западного разума», «повредившегося» в силу противостояния природе в качестве воли к власти, подавляющей «все природное» как вне человека, так и в нем самом. Оказал сильное влияние на развитие леворадикальных социологических и социально-психологических концепций, а также ряда политических движений того же плана, хотя сам отмежевался от них. Основные труды: «Штудии об авторитете и семье» (1936), «Диалектика просвещения» (1947), написанный совместно с Т. Адорно; «Помрачение разума» (1947); «Социология» (1962), «Критическая теория» (1968).

Такой субъект-объектный подход, при котором активен только коммуникатор, а аудитория фигурирует как пассивный объект, отражает манипулятивное направление в массовой коммуникации. Господствующая ныне «индустрия развлечений», например, рассматривается исследователями как «социальная терапия побега от действительности» (Х. Хольцер), удобный «способ наделения живых людей уровнем умственного развития манекенов» и подмена всего проблемного занимательным.

Возражать подобным подходам трудно потому, что они давали результат, требуемый теми, кто «платил» за заказываемую «музыку». Однако в последние десятилетия ситуация изменилась. Эффективность субъект-объектной схемы стала снижаться. На этом фоне развивается более гибкий, субъект-субъектный подход. Пассивные аудитории, готовые безоговорочно принимать любое сообщение, уходят в прошлое. У жителей развитых стран сформировались сложные, дифференцированные коммуникационные потребности. Сегодня человек уже не хочет обходиться без газеты, радио, телевидения. Более того, многим недостаточно одной газеты, радиостанции или телеканала. При обилии информации, в которой трудно разобраться, он ждет от средств массовой коммуникации помощи в их интерпретации. Он требует выбора в принятии решения в отношении коммуникатора.

Рост активности аудитории — одна сторона вопроса. С другой стороны, конкуренция средств массовой коммуникации, вынужденных бороться за аудиторию, расширяет возможности выбора. Само развитие коммуникаций активизирует аудиторию, вынуждая к выбору между нарастающим числом альтернатив. В отличие от Северной Кореи, где граждане до сих пор имеют один телеканал, который обречены смотреть до 23.00 (после этого — «всем спать!»), в развитых странах счет каналов идет на десятки. Современная аудитория «щелкает кнопками», переключая каналы, и социологические рейтинги каналов и программ отражают ее активность. Коммуникатор не может не считаться с этим, особенно в тех странах,

где средства массовой коммуникации перешли на рыночные рельсы. Перестав быть тупым «объектом» коммуникации, аудитория стала активным и разборчивым субъектом потребления коммуникационного «товара».

Рост активности аудитории полезен для средств массовой коммуникации (хотя создает им немало проблем). Активная аудитория сама ретранслирует значительную часть сообщений среди населения и реализует их в своем потребительском поведении. Это практически важно для рекламной части массовых коммуникаций, на средства от которой развивается коммуникатор. Отсюда — растущее внимание к психологическим и социологическим исследованиям аудитории, к совершенствованию форм и методов «обратной связи» между ней и коммуникатором.

Коммуникационное сообщение (*«message»*). Русское «сообщение» в этом научном понятии — не вполне адекватный перевод английского *«message»*, которое обозначает не просто сообщение, а «послание» — не только о чем-то информирующее, но и к чему-то взывающее и призывающее.

В наиболее простом понимании это сгусток информации, сообщение о случившемся факте. Однако если факты в жизни и бывают сами по себе, то информационных сообщений о «самих по себе» фактах не бывает. Так или иначе, объективно или субъективно, осознанно или неосознанно, к информации о факте всегда примешивается отношение к факту. Причем речь идет не о пропаганде, а о том, что один и тот же факт можно изложить диаметрально противоположным образом: взрыв в Чечне может быть и «очередным злодейским преступлением бандитов» и, с той же достоверностью, «еще одной успешной операцией повстанцев». Все зависит от общей политики коммуникатора.

Надо иметь в виду и то, что в самом процессе сбора информации, ее сортировки, обработки и оформлении к информационному факту неизбежно примешивается значительная доля субъективного отношения людей, занятых в этом процессе. Это отношение не только к факту, но и к своей работе, к начальству, к зарплате, к аудитории и т. д.

Исходя из этого коммуникационное сообщение принято определять как «факт, спрессованный с отношением к нему». Отношение может быть разным — идеологическим или коммерческим, осознанным или неосознанным. Но оно есть всегда, и игнорировать его — значит отказаться от понимания механизмов массовой коммуникации.

Однако отдельное сообщение — только молекулярная единица информационного потока. Для понимания массовой коммуникации надо иметь в виду: она представляет мир в виде непрестанно обновляющегося набора сообщений. Как правило, они не связаны друг с другом прямой, однозначной логической или смысловой связью. Это клиповый поток сообщений. Пример — обычная ситуация, когда в одной программе новостей появляется разномасштабная и разноракурсная информация из всевозможных сфер: от объявления войны против вашего государства до успешного разрешения от бремени слонихи в провинциальном зоопарке.

Поэтому при восприятии массовой коммуникации люди связывают «мозаику» сообщений не причинно-следственными отношениями (которые не представлены им), а как бы «через интервалы», т. е. аудитория вынуждена как бы «высекать» смысл элементов «мозаики», сталкивая их между собой, добиваясь их «резонанса»

(взаимоусиления), стягивая в одну точку пространства и времени, приурочивая к «здесь и сейчас». Мозаичность массовой коммуникации очевиднее всего в телевидении. По мере усложнения и уплотнения его программ длительность каждого элемента сокращается. «Сжатие» программ — следствие их мозаичной структуры. Она создает противоречие между реальным содержанием освещаемого события и отведенным для сообщения хронометражем. В итоге информация может превращаться в дезинформацию, «резонанс» может заглушать и оглуплять здравую мысль. Тогда в сознании аудитории возникают хаос и разнообразные мифологемы.

По мнению исследователей, современный *message* психологически можно рассматривать как особого рода миф, а деятельность средств массовой коммуникации — как мифопроизводящую. Это не новость. В 1871 году К. Маркс писал о тогдашних средствах массовой информации: «Ежедневная пресса и телеграф, который моментально разносит свои открытия по всему земному шару, фабрикуют больше мифов (а буржуазные ослы верят в них и распространяют их) за один день, чем раньше можно было изготовить за столетие» [1].

В то время на памяти были примеры формирования политических мифов с помощью газетных заголовков. До сих пор уникальной считается смена заголовков парижских газет в течение нескольких дней, понадобившихся Наполеону для реставрации власти после ссылки на Эльбу. Заголовки первого дня: «Корсиканское чудовище вырвалось на свободу!» Второй день: «Узурпатор бежал с острова Эльба!» Через насколько дней: «Бонапарт находит поддержку в провинции». Следующий этап: «Наполеон с поддержавшей его армией приближается к столице». Наконец, апофеоз: «Париж приветствует его величество императора!» Так, от резко негативного, через нейтральное, к восторженному, может меняться содержание мифов, формируемых коммуникационными сообщениями. Сохраняя объективность факта, это осуществляется за счет смены отношения к нему.

Ныне такую роль играет телевидение. Практики считают: бессмысленно «нанизывать» мозаично сообщаемые с телеэкрана сообщения на «линейно-перспективные стержни» и строить логические последовательности (когда причина в начале, а следствие в конце). Постулируется, что сознание зрителя должно связывать их через резонанс взаимоотражений, формируя «шапкообразный космос мгновенно возникающих и тут же исчезающих взаимосвязей». Сталкиваясь с таким потоком, сознание стремится выйти за пределы событийной поверхности жизни и пытается обнаружить ее глубинные первоосновы. Как считали М. Маклуэн и У. Онг, в силу самой своей сути и природы, средства массовой информации возвращают и погружают человека в миф. Но и это не новость: «миф, тем самым, снова, как когда-то в исторически далеком прошлом, оказывается органичным способом отношения к действительности... под действием товарного фетишизма отношения мифотворчества действительно распространяются как на теоретическое, так и на обыденное сознание, естественно захватывая и массовое духовное производство, создавая положение, когда люди склонны наделять могуществом средства массовой информации уже в силу того, что от них узнают почти все, что происходит в мире» [2].

---

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения в 50 т. 4-е изд. М.: Госполитиздат, 1951–1984. — Т. 33. — С. 215.

[2] Там же.

Мифом для аудитории становится и само телевидение, и его сообщения. В итоге, несмотря на внешнюю свободу выбора, формируется сакральное отношение к массовой информации. Дело, однако, не в уважительном отношении к работникам телевидения. Мифотворчество перестраивает восприятие и мышление аудитории. Клиповый характер потока сообщений диктует иную скорость психических процессов. Сокращение времени для комментариев и аналитических программ ведет к деградации аудитории. В итоге, она становится все более легковерной для восприятия мифов.

Это облегчается целенаправленным упрощением мифов. Еще в начале XX века У. Липпман всерьез утверждал, что можно создать такой символ, который соберет воедино «эмоции, оторванные от идей». Он считал, что задача транслируемых массовыми коммуникациями сообщений — «интенсификация чувств и деградация зависимости». Современное телевидение использует это.

Так возникает мозаично-клипово-мифологическое массовое сознание. Довольствуясь осколочными сообщениями и фантастическими связями между ними, оно успешно функционирует, порождая и укрепляя иллюзии всеобъемлющего знания мира и происходящих в нем событий. Такое влияние телевидения на психологию масс порождает особые общности — например, «телевизионного электората». В последние десятилетия люди стали голосовать не за программу или лозунги той или иной партии, а за телевизионный имидж претендентов. Обратная сторона этого процесса — власть «телекратии», состоящей из числа наиболее рейтинговых и часто выступающих телеведущих, тиражирующих личные симпатии и антипатии, предопределяя политическое поведение населения. Это не виртуально-абстрактная «четвертая власть», которую никто всерьез не воспринимает. Это конкретные люди, управляющие массовым сознанием. Как отмечал Дж. Барбер, «с упадком партий люди обращаются к газетам, журналам и телевизорам за руководством. И именно здесь, в политическом журнализме, они находят новую элиту, обладающую серьезной властью» [1].

Общие свойства средств массовой коммуникации. Уникальность коммуникационного процесса заключается в пяти свойствах, обеспечиваемых средствами массовой коммуникации.

Диахронность — возможность устойчивого сохранения передаваемого сообщения во времени.

Диатопность — возможность преодоления сообщениями значительных расстояний.

Мультиплицирование — возможность многократного воспроизведения аутентичного содержания.

Симультанность — возможность дать аутентичные сообщения множеству людей одновременно.

Репликация — возможность саморегуляции средств массовой коммуникации.

Однако это — общие свойства системы массовой информации. Не все ее конкретные средства соответствуют всем этим возможностям. Поэтому они заслуживают раздельного рассмотрения. Анализ содержательных аспектов сообщений,

[1] *Barber J.* The pulse of politics: Electing Presidents in the Media Age. — N. Y., L.: Plenum, 1980. — P. 8.

коммуникаторов и аудитории не должен закрывать то, что подчас пренебрежительно именуется «техническими средствами» массовой коммуникации. За каждым «техническим средством» — особый пласт серьезных проблем, определяющих успешность их воздействия на аудиторию, количество и качество формируемой массы. До определенного времени это игнорировалось. Так, Б. Берельсон иронизировал: «Некоторого рода сообщения по некоторого рода вопросам, доведенные до сведения некоторого рода людей при некоторого рода условиях, имеют некоторого рода воздействия» [1]. Как видим, о средствах донесения сообщения даже не упоминается.

Начнем с простого. Технические средства массовой коммуникации нельзя рассматривать как рядоположенные. На практике, три наиболее распространенных таких средства, радио, телевидение и пресса, имеют особые, причем различные, функции. Смешение этих функций и названных средств коммуникации между собой снижает эффект их воздействия, лишая его избирательности и «адресности» доведения до аудитории.

Радио, телевидение и пресса отвечают на три принципиально разных вопроса и, в соответствии с этим, отражают каждый свой аспект освещаемого события. Радио отвечает на вопрос *«что?»* — что случилось? Телевидение отвечает на вопрос *«как?»* — как случилось то, о чем уже сообщило радио. Пресса отвечает на вопрос *«почему?»* — почему именно случилось то, о чем рассказало радио, и так, как показало телевидение. Таково объективное «разделение труда» между ними. Только системный подход с опорой на три взаимодополняющих ответа в состоянии дать объемную картину того, что действительно произошло.

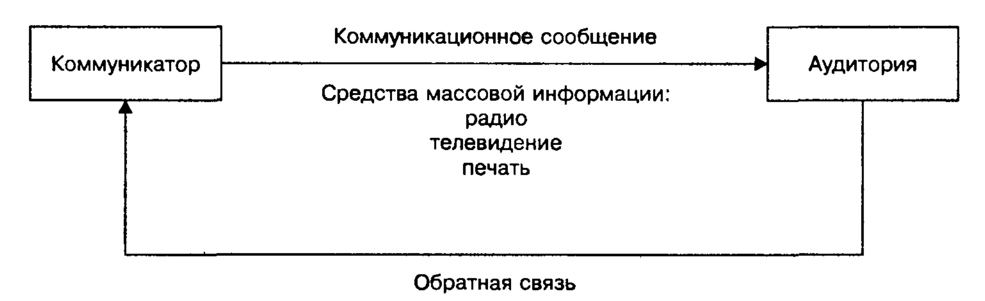


Рис. 13.7. Генеральная схема коммуникационного воздействия

Радио. Преимущества радио — в максимальной оперативности, а также технической простоте формирования и распространения сообщения. В связи с этим, радио неизбежно опережает все иные средства массовой информации. Его основное преимущество — в скорости, быстроте донесения своего сообщения до аудитории. В современном мире радио является одним из наиболее доступных средств именно широкой, массовой информации — прежде всего, для менее образованной и, следовательно, менее обеспеченной аудитории. Простенький радиоприемник стоит намного дешевле телевизора и даже подписки на газету или журнал.

---

[1] *Berelson B.* Communication and Public Opinion. — N. Y.: Harper & Row, 1952. — P. 11.

Специфика радио связана и с некоторыми объективными недостатками. Радиосообщения воспринимаются исключительно на слух. Значит, большое количество фактов, деталей, цифр затрудняет восприятие — в слишком конкретной информации возникает эффект взаимной интерференции подробностей. Кроме того, из результатов специальных экспериментов известно: на слух вообще воспринимается и запоминается не более 20 % информации. Улавливается главное — прежде всего, тема сообщения. Поэтому в радиосообщениях рекомендуется до пяти раз повторять основные моменты, всякий раз подбирая разные слова для пересказа одного и того же содержания.

Еще один объективный недостаток в том, что к радиопередаче невозможно «возвратиться» — нельзя «переспросить» радиоприемник. В силу быстрого темпа передачи новостей их нельзя записать на бумаге, чтобы обдумать на досуге или поделиться со знакомыми.

Недостатком является и то, что радиостанции редко имеют постоянную аудиторию — она меняется даже в течение дня. Поэтому на радио редко существуют серийные программы, рассчитанные на длительную коммуникативную связь с одной и той же общностью.

Таким образом, неоспоримые преимущества радио, делающие его уникальным средством массовой информации, — оперативность и эмоциональность, а также то, что технически радиосообщения не знают границ и расстояний. Радио можно одновременно слушать и в Арктике, и в Антарктике.

Телевидение. Главное преимущество телевидения — в самой его природе: это наличие «картинки», видеоряда. Именно это придает телевизионному воздействию ни с чем не сравнимую эмоциональную силу. Сочетая зрительные и слуховые образы, показывая события или явления в динамике, телевидение оказывается наиболее заразительным средством во всей системе массовой коммуникации. Если радио и пресса апеллируют к разного рода доказательствам, то телевидение оказывает влияние с помощью особого инструмента, который можно назвать «показательством». Если радио и печатная пресса воздействуют на когнитивные структуры психики, то телевидение обращено к эмоциям и непосредственно к поведению.

В силу этого, телевидение может не просто создавать у зрителя «эффект присутствия». Наблюдая за развитием событий на телеэкране, зритель часто отождествляет себя с очевидцем или даже участником происходящего. Так достигается главный психологический эффект — идентификация телеаудитории с демонстрируемыми событиями и их героями. В отличие от рациональной логики, здесь действует эмоциональная психологика. У телевизионной аудитории работает удивительный для здравого смысла принцип: «Я видел — значит, это правда!»

Телевидение имеет и объективные недостатки. Пока оно не столь оперативно, как радио, — телевизионная съемка, транспортировка кассет, монтаж требуют времени. В техническом плане телевидение менее доступно как в территориальном (большие расстояния, природные помехи и т. д.), так и финансовом отношении (цены на телевизоры). Обратную сторону имеет и суперэмоциональность телевидения: она идет в ущерб аналитичности, осмысленности его программ. Тем не менее, в целом, достоинства телевидения не просто перевешивают недостатки — они делают его основным средством массовой коммуникации в современном мире.

Печать. Газета еще больше уступает в оперативности радиосообщению, чем телевидение. Поэтому, обычно, радио первым, хотя и в самой краткой форме, сообщает о том, что случилось. Несколько отставая по времени, телевидение демонстрирует, как это произошло. И только на следующий день, а то и позже, читатель получит газету, в которой прочтет комментарий, разъясняющий, почему произошло именно то, а не совершенно иное. Аналитичность — преимущество прессы. Если радио — для «ленивых и торопливых», телевидение работает «для всех», то газета — исключительно «для умных» или желающих быть таковыми. Хотя аналитичность прессы также имеет оборотную сторону: газета уступает и радио, и телевидению в эмоциональности воздействия.

Пресса имеет ряд преимуществ. К печатному слову можно вернуться, подумать над ним. Можно передать газету друзьям и знакомым, а потом обсудить прочитанное. Можно вести досье. Важным преимуществом является и то, что газеты имеют стабильную аудиторию (подписчики). Это обеспечивает регулярность воздействия прессы на «свою» аудиторию.

Таким образом, уступая в оперативности, эмоциональности, доступности и ряде других моментов, печатная пресса выигрывает в аналитичности. Это дает прочность воздействия. Теле- и радиосообщения захватывающи, но быстро забываемы. Газетная статья остается в памяти надолго.

В заключение разговора о технических средствах (каналах) массовой коммуникации подчеркнем главное. Все они имеют и достоинства, и недостатки. Поэтому нельзя выбрать один-единственный канал и ограничиться им. Только совокупное использование всех средств коммуникации позволяет ей быть максимально эффективной как для коммуникатора, так и для аудитории.

Обратная связь. Эффективность массовой коммуникации нельзя оценить без устойчивой «обратной связи» источника с аудиторией. Коммуникатору, если он не чистый пропагандист, находящийся «под обаянием» собственной пропаганды, невозможно строить массовую коммуникацию «вслепую». Он обязан знать аудиторию, типические черты психики ее представителей, особенности их восприятия, мышления, эмоций, установок, стереотипов, норм, ценностей и т. д. Инструменты связи аудитории с коммуникатором, дающие информацию об аудитории, составляют то, что называют «обратной связью». Таким образом, это достаточно многогранное понятие.

Основной инструмент обратной связи в современных системах массовой коммуникации — разного рода социологические опросы. На их основе строятся рейтинги «смотрибельности» (слушаемости, читаемости) основных средств массовой коммуникации. Не претендуя на глубокий анализ, рейтинговые исследования дают оперативную количественную информацию: кто смотрит (слушает, читает), из каких социально-демографических, имущественных и т. д. групп населения. В обобщенной форме, — это цифровой портрет той массы, которая создана и поддерживается данным средством массовой коммуникации.

Другие опросы — анкетные, интервью, фокус-группы и т. д. — позволяют оценить информационные запросы и потребности аудитории, а также степень их удовлетворенности. Один из важнейших показателей — уровень доверия аудитории к разным каналам массовой коммуникации.

Особую роль в последнее время играют так называемые интерактивные опросы, в ходе которых вопрос задается в радио- или телестудии, обычно в прямом эфире, а слушатели или зрители имеют возможность отвечать, позвонив в студию по телефону.

Наконец, традиционным, но по-прежнему надежным способом обратной связи является анализ писем, телефонных звонков и иных форм прямого собственного обращения представителей аудитории в средства массовой коммуникации.

В конечном счете, обратная связь должна давать ответы на четыре вопроса.

1) Кто представляет собой аудиторию (количественный портрет)?
2) Какие они, члены аудитории (содержательный психологический портрет)?
3) Чего они хотят (особенности запросов и потребностей)?
4) Насколько они довольны тем, что им дают (степень удовлетворенности и доверия к источнику)?

Эффекты массовой коммуникации

В современном мире борются две тенденции. Одна, уходящая, не признает наличия каких-либо особых «эффектов». В свое время Дж. Клэппер писал жестко: «Массовая коммуникация не служит необходимой и достаточной причиной перемен в аудитории. Скорее, массовая коммуникация функционирует среди и через посредство промежуточных факторов и явлений. Эти сопутствующие факторы таковы, что, как правило, делают массовую коммуникацию дополняющим фактором, а не единственной причиной в процессе закрепления существующих условий» [1]. Однако время показало, насколько ошибочен этот вывод. Из специальных исследований и практики известен целый ряд важных эффектов массовой коммуникации. Ограничимся двумя примерами из сферы телевидения: позитивным и негативным.

«Эффект ореола». Иногда его еще называют также «эффектом нимба». Нимб, как известно, — это светящийся круг, возникающий вокруг головы Бога, его апостолов или просто святых и великомучеников. Обычно под словами «эффект ореола» в современной массовой коммуникации понимается то «голубое свечение», которым отличаются телеэкраны и которое как бы передается часто «мелькающим» на телеэкране персонам. В традиционной социальной психологии под «ореолом» понималось распространение авторитета, популярности от конкретного лидера или же какого-то обобщенного символа на их последователей и сторонников. Вспомним хрестоматийные фразы из известных кинофильмов (средств массовой коммуникации своего времени): «Меня Ленин послал!», «Именем революции!», а также «эффект мандатов» в первые годы советской власти в России. Ныне ситуация изменилась. Все чаще речь идет о «голубом ореоле».

Из повседневной жизни известно: человек, узнаваемый внешне по его частым появлениям на телеэкране, неизбежно воспринимается простыми людьми как «начальник». Даже затратив значительные усилия, простую аудиторию бывает

---

[1] *Klapper J.* The Effects of Mass Communication. — N. Y.: Univ. press, 1966. — P. 8.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Политическая психология журналиста. «У журналиста та же судьба, что и у всех демагогов... — он не поддается устойчивой социальной классификации. Он принадлежит к некоего рода касте париев, социально оцениваемым в “обществе” по тем ее представителям, которые в этическом отношении стоят ниже всего. Отсюда — распространенность самых диковинных представлений о журналистах и их работе. И отнюдь не каждый отдает себе отчет в том, что по-настоящему *хороший* результат журналистской работы требует по меньшей мере столько же “духа”, что и какой-нибудь результат деятельности ученого, прежде всего вследствие необходимости выдать его сразу, по команде и сразу же *оказать эффект*, при том, конечно, что условия творчества в данном случае совершенно другие. Почти никогда не отмечается, что ответственность здесь куда большая и что у каждого честного журналиста *чувство* ответственности... в среднем ничуть не ниже, чем у ученого, но выше. А не отмечают данный факт потому, что в памяти естественным образом задерживаются именно результаты *без*ответственной деятельности журналистов в силу их часто ужасающего эффекта. Никто не верит, что в целом сдержанность дельных в каком-то смысле журналистов выше в среднем, чем у других людей. И тем не менее это так. Несравненно более серьезные искушения, которые влечет за собой профессия журналиста, а также другие условия журналистской деятельности, привели в настоящее время к таким последствиям, которые приучили публику относиться к прессе со смешанным чувством презрения и жалкого малодушия. ...для всех современных государств имеет силу положение, что политическое влияние работника-журналиста все уменьшается, а политическое влияние владеющего прессой магната-капиталиста (такого, например, как “лорд” Нортклиф) — все возрастает.

<...> Но жизнь журналиста в любом отношении — это чистейший азарт, и к тому же в условиях, испытывающих его внутреннюю прочность так, как, пожалуй, ни одна другая ситуация. Часто горький опыт в профессиональной жизни — это, пожалуй, не самое худшее. Как раз особенно тяжелые внутренние требования предъявляются к преуспевающему журналисту. Это отнюдь не мелочь: входить в салон власть имущих как бы на равной ноге и нередко в окружении всеобщей лести, вызванной боязнью, общаться, зная при этом, что стоит тебе только выйти за дверь, как хозяин дома, быть может, должен будет специально оправдываться перед гостями за общение с “мальчишками-газетчиками”; и уж совсем не мелочь: быть обязанным быстро и притом убедительно высказываться обо всех и обо всем, что только потребует рынок, обо всех мыслимых жизненных проблемах, не только не впадая в их абсолютное опошление, но и не оказываясь прежде всего обреченным на бесчестие самообнажения и его неумолимых последствий. Не удивительно, что многие журналисты “девальвировались” как люди, сошли с колеи, но то, что тем не менее именно данный слой заключает в себе столько драгоценных, действительно настоящих людей, что в это трудно поверить постороннему».

(*Вебер М.* Избранные произведения. — М., 1990. — С. 667–670.)

просто невозможно переубедить в этом. Причина такого восприятия заключается в том, что массовая коммуникация действительно является массовой не только в чисто количественном, но и в качественном смысле. Образ первобытного шамана, сидящего в каждом телевизоре, не так уж абсурден. Просто в качестве шамана ныне выступает сам телевизор. И любой человек, связываемый массой с телеэкраном, неосознанно воспринимается как новый жрец и представитель этого современного «божества», светящегося голубым цветом.

Нет смысла повторять: не люди выбирают депутатов и президентов. Вначале их выбирает телевидение. После этого у «избранных» возникает «эффект голубого ореола». И только потом, уже автоматически, реальные избиратели выполняют волю телевидения, всплывающую из подсознания. Как писал Дж. Барбер, «главная

задача кандидата на пост президента заключается не в организации коалиции единомышленников или союзов с другими кандидатами или политиками в своей партии или даже в завоевании голосов избирателей, чьи руки он пожимает, а в том, чтобы завоевать на свою сторону журналистов, которые и определят его успех или неудачу»[1].

«Эффект бумеранга». Предыдущий пример касался механизмов «власти телевидения». Теперь — пример его бессилия или даже негативной роли для связанных с ним людей. Он называется «эффект бумеранга».

Бумеранг, как известно, это необыкновенное оружие австралийских охотников-аборигенов, обладающее уникальным свойством. Сделав свое дело, бумеранг возвращается в запустившие его умелые руки. Однако, будучи неправильно употребленным, тот же бумеранг возвращается неожиданно и по неправильной траектории. В этом случае он может убить неудачливого охотника.

«Эффект бумеранга» принято рассматривать как дисфункциональный эффект плохой пропаганды. Известны многочисленные факты кумулятивного накопления пропагандистского влияния и наступления предела насыщения человека той или иной информацией. Превышение этого предела дает негативные результаты.

Суть дела понятна. Если перекормить человека даже самой вкусной пищей, в лучшем случае возникает эффект оскомины. В худшем бывает и хуже. Великий баснописец И. А. Крылов умер на масленицу, элементарно объевшись блинами после того, как держал пост в предыдущие недели. Современный телезритель, «перекормленный» однообразной информацией, способен на восстание против «телекратии» и навязываемых ей политиков: масса телезрителей, «перекормленная» одним и тем же персонажем, вначале начинает тихо, молчаливо ненавидеть его. Затем аудитория отказывает ему в доверии в социологических опросах. Наконец, она идет на откровенный бунт, тайно голосуя против него на выборах.

Д. Катц предупреждал: передозировка информации в коммуникационных процессах вызывает действие защитных психологических механизмов — так называемых «сопутствующих факторов на службе усиления» или «барьеров перед коммуникацией». Эти механизмы и порождают «эффект бумеранга», выражающийся в особого рода «конверсии» — решительном отходе аудитории от прежних взглядов и предпочтений. Наиболее склонны к этому люди, не имеющие устойчивых взглядов и испытывающие перекрестные воздействия разных источников, т. е. общая масса телезрителей.

Телевизионные «бумеранги» — распространенное явление. Поэтому использовать средства массовой информации в политике следует осторожно. Впрочем, сама жизнь снижает их влияние. С возрастанием количества телевизионных каналов, эффективность воздействия каждого из них будет уменьшаться. Уже в ближайшее десятилетие можно прогнозировать частичный закат эффективности телевизионного внушения. Правда, это не означает, что эффекты массовой коммуникации исчезнут вместе с этим процессом. Появятся новые — ведь на смену телевидению уже пришел Интернет.

---

[1] *Barber J.* The pulse jf politics: Electign Presidents in the Media Age. N. Y., L.: Plenum, 1980. — P. 9.

Выводы в виде конспекта

Массы, массовые настроения и явления возникают как результат того, что массовой становится та или иная важная для людей информация или же у людей возникает иллюзия обладания такой информацией. Это происходит в двух случаях. Во-первых, люди получают такую информацию или ее видимость, непосредственно оказываясь под влиянием заражения, внушения или убеждения, лицом к лицу с чужим поведением, вызывающими подражание. Во-вторых, те же самые последствия возникают, когда люди получают информацию опосредованно, через каналы массовой коммуникации.

1. Слухи — это недостоверная информация (и/или искажающая форма передачи информации), распространяющаяся и функционирующая исключительно в устной форме. Слухи могут подтверждаться, но тогда они превращаются в достоверную информацию. Слухи — это массовый феномен межличностного обмена искаженной эмоционально окрашенной информацией. Обычно слухи возникают при отсутствии полной и достоверной информации по какому-либо интересующему людей вопросу. Это специфический вид межличностной коммуникации, в ходе которой сюжет, до известной степени отражающий некоторые реальные или вымышленные события, становится достоянием обширной диффузной аудитории, массы.

Слухи классифицируются с информационно-содержательной и эмоционально-аффективной точек зрения. С информационной точки зрения слухи подразделяются на четыре типа: от абсолютно недостоверных, через просто недостоверные и относительно достоверные, до относительно близких к действительности. В соответствии с эмоциональной окрашенностью, слухи подразделяются на «слух-желание», «слух-пугало», «агрессивный слух» и «нелепый слух».

2. Слухи возникают и распространяются при совпадении двух главных условий. Во-первых, необходим интерес массовой аудитории к определенной проблеме, ее высокая актуальность и связь с жизненными потребностями людей. Во-вторых, обязательна неудовлетворенность такого интереса и информационных потребностей в целом. Слух возникает тогда, когда жизнь сама порождает потребность в информации на некую тему, а неудовлетворенность такой потребности делает ее предельно актуальной.

При распространении возникшего слуха с ним происходят определенные трансформации: «сглаживание» деталей и «заострение» эмоционального содержания. В целом, происходит «адаптация» слуха к особенностям восприятия и условиям жизни той среды, в которой он распространяется.

Слухи затухают, когда исчезают причины их появления. Для эффективного противодействия слухам рекомендуется следовать трем правилам: 1) никогда публично не упоминать о факте существования слуха, 2) не отрицать содержание слуха, 3) стремиться вытеснить ненужный слух заполнением информационного пространства удобной для вас информацией на тему слуха. Нельзя забывать главного: слухи распространяются потому, что у людей есть потребность в информации. Удовлетворите эту потребность, и слухи иссякнут сами собой.

3. Сплетни — ложная или истинная, проверенная или не поддающаяся проверке, неполная, пристрастная, хотя и правдоподобная информация о вещах

и обстоятельствах, которые могут рассматриваться как личные, но имеют широкий социальный резонанс потому, что касаются закрытых сторон жизни замкнутых, элитных групп.

Сплетни выполняют шесть основных социально-психологических функций: 1) информационно-познавательную, 2) аффилиативно-интеграционную, 3) развлекательно-игровую, 4) проекционно-компенсаторную, а также 5) функцию социального контроля над элитой и 6) тактическую функцию в социально-политической борьбе.

4. Понятием «массовая коммуникация» обозначают процесс производства информации и ее широкого распространения с помощью специализированных технических средств. Появление и развитие массовой коммуникации — следствие индустриального развития и ускоренной урбанизации. Скопление в городах значительных масс людей, вырванных из прежнего, привычного окружения, требовало новых форм общения — особой среды формирования, распространения и функционирования массовых образцов восприятия, мышления и поведения. Все началось с газет, но действительно массовой такая коммуникация стала с появлением радио, кино и телевидения.

Массовая коммуникация выполняет пять основных психологических функций. Главная — функция формирования массы с соответствующей массовой психологией. В качестве вспомогательных выступают интеграционно-коммуникационная, информационная, социализирующе-воспитательная функции, а также функция организации массового поведения. Массовая коммуникация соединяет людей, предоставляя им одинаковую информацию. Она учит их нормам, ценностям и образцам поведения, приобщая к политической культуре и воспитывая в определенном направлении. Наконец, она конкретно стимулирует или, напротив, прекращает те или иные действия, а также структурирует их нужным образом.

5. Современная массовая коммуникация представляет собой систему, включающую коммуникатора, сообщение и его получателя, связанных между собой каналами (техническими средствами) передачи сообщений, и обратную связь между аудиторией и коммуникатором. Детальный анализ массовой коммуникации требует ясного ответа на вопросы: *кто* говорит? *что* сообщает? По какому *каналу*? *Кому*? С каким *эффектом*?

Коммуникатор (источник информационного сообщения) — это инстанция, которая организует и контролирует массовую коммуникацию, определяет коммуникационную политику, собирает и обрабатывает информацию, придает ей окончательный вид, оформляет коммуникационное сообщение, «подписывает» его и «выпускает в свет».

Аудитория — обычно пассивный, безвольный и лояльный продукт коммуникационной обработки, тем не менее обладающий своими особенностями и некоторым уровнем активности, которые требуют учета посредством организации обратной связи.

Коммуникационное сообщение (*message*) — это факт, спрессованный с отношением к нему. Структура и характер сообщения имеют много общего со структурой мифа, что позволяет трактовать массовую коммуникацию как особую мифотворческую деятельность.

Основные технические средства массовой коммуникации — радио, телевидение и пресса — обладают собственными достоинствами и недостатками. Поэтому наибольшая эффективность коммуникационного воздействия достигается за счет их комплексного воздействия на аудиторию. Радио отвечает на вопрос «что?» (что случилось); телевидение демонстрирует, «как?» (случилось то, о чем сказали по радио); газета отвечает на вопрос «почему?» (случилось то, о чем сказали по радио и показали по телевидению).

Под обратной связью в массовой коммуникации понимаются рейтинговые исследования, социологические опросы, анализ писем и обращений в редакции, интерактивные опросы.

6. Среди основных «эффектов» массовой коммуникации выделяются «эффект ореола» и «эффект бумеранга». «Эффект ореола» связан с включением у аудитории психологической зависимости в восприятии коммуникационных сообщений. Эти сообщения и стоящие за ними коммуникаторы воспринимаются в ореоле того массового отношения, которое существует к средству массовой коммуникации. «Эффект бумеранга» — отторжение сообщений массовой коммуникации в результате ее избыточного воздействия. Оба этих эффекта активно проявляются в политическом воздействии массовых коммуникаций. В основе данных эффектов лежат глубинные психологические механизмы.

Контрольные вопросы

1. Что такое слухи?
2. Какие виды и разновидности слухов вы знаете?
3. Каковы психологические условия возникновения и распространения слухов?
4. Как можно бороться с распространением слухов?
5. Что такое сплетни?
6. Расскажите об основных психологических функциях сплетни.
7. Дайте определение массовой коммуникации.
8. Расскажите об основных функциях массовой коммуникации.
9. Опишите систему массовой коммуникации и ее основные элементы.
10. Сравните между собой коммуникационное воздействие радио, телевидения и печати.
11. Что такое «эффект ореола»?
12. Расскажите об «эффекте бумеранга».

Рекомендуемая литература

1. *Войтасик Л.* Психология политической пропаганды. — М.: Прогресс, 1981.
2. *Ольшанский Д. В.* Психология масс. — СПб.: Питер, 2001.
3. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2001.

4. Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. – М.: Академический проект, 2001.

5. Массовая информация в советском промышленном городе / Под общей ред. Б. А. Грушина и Л. А. Оникова. – М.: Политиздат, 1980.

6. *Шерковин Ю. А.* Психологические проблемы массовой коммуникации. – М.: Наука, 1973.

7. *Allport G., Postman L.* Psychology of Rumor. – N. Y.: Harper & Raw, 1956.

8. *Balle F.* Medias et societe. – P.: Academia, 1980.

9. *Blumer H.* The mass, the public and public opinion // Readers in public opinion and communication. – N. Y.: Symon & Shuster, 1950.

10. *Jendrzejewski C.* Spoleczne funkcje plotki // Czlowek i swiatopoglad. – 1975. – № 3.

11. *Katz D.* Psychological Barriers to Communication in Mass Media. – N. Y.: Plenum, 1962.

12. *Lazarsfeld P., Berelson B., Godet H.* The people's Choice. – N. Y.: W. W. Norton, 1944.

13. *Lasswell H.* The structure and function of communication in society / Mass communications. – Urbana: Univ. press, 1960.

14. *Rosnow R. L.* Psychology of rumor reconsidered // Psychological Bulletin. – 1980. – № 3.

15. *Silberman A.* The sociology of mass media and mass communication // Intern. social science journal. – 1980. – Vol. 32. – № 2.

16. Sociology of mass communications. – L.: Academic Press, 1976.

ЧАСТЬ 5

Прикладная политическая психология

- Прикладное значение политической психологии велико и многообразно. Она имеет практический смысл везде, где есть политика, в которой действует человеческий фактор. И только там, где значение этого фактора снижается, уменьшаются возможности нашей науки. Ее роль заключается в воздействии на сознание и поведение людей. Однако, прежде чем воздействовать на политику, надо изучить ее психологические аспекты. Это подразумевает, во-первых, наличие конкретных методических процедур исследования, т. е. совокупности аналитических и экспериментальных приемов, позволяющих получить достоверное знание. Только на такой основе, во-вторых, может осуществляться политико-психологические влияние на политику. Особое значение ныне имеет коммуникационное влияние на массовое сознание и электоральное поведение.

Глава 14 Методы исследований и приемы воздействия

Краткое содержание

Методы политико-психологических исследований. Принцип методического плюрализма. Методы исследования политической психологии личности: контактные и дистантные. Методы исследования политической психологии малых групп: социометрические опросы, психосемантические методы. Методы исследования политической психологии больших групп: наблюдение, опросы и анкетирование. Методы исследования политической психологии масс. Игровое моделирование в политической психологии. Сравнительно-исторические методы. Системный метод.

Приемы вмешательства в политику. Психологическое обеспечение переговоров. Создание коалиций. Политические группировки и их взаимодействие.

Психологические приемы политического действия. Политическая интрига. Политический заговор. Политическая мимикрия. Провокация. Мистификация. Блеф. Шантаж. Психологическая война. «Спецпропаганда». Приемы психологической войны: «психологическое давление», незаметное проникновение в сознание, скрытое нарушение законов логики.

Прикладные задачи политической психологии находятся в рамках четырех основных сфер: внутренней политики, внешней политики, военно-политической сферы и области массовых информационных процессов. Во внутренней политике наша наука имеет прикладное значение практически во всех основных измерениях: от борьбы лидеров за власть и психологии власти, до состояния массового сознания, обеспечивающего поддержку или, напротив, отвергающего власть. Во внешней политике политическая психология используется для изучения воздействия на власть и население иностранных государств, хотя тут ее возможности меньше, чем в своей стране. Тем не менее, здесь есть специфические объекты: психология дипломатии, переговоров, механизма международного взаимодействия, включая деятельность международных организаций, урегулирование конфликтов

и налаживание международного сотрудничества. В военно-политической сфере наша наука используется для ведения «психологической войны» с противником, поддержания боевого духа своих войск, а также для пропагандистско-психологического обеспечения разных аспектов военных действий. В области массовых информационных процессов психология особенно незаменима: через эту сферу идет большая часть воздействия на психику людей. Прикладная психология играет важную роль и внутри этой сферы: в оптимизации действий средств массовой информации для эффективного воздействия на аудиторию, организации и проведении избирательных кампаний, организации PR-воздействия и т. д.

Практическое значение политической психологии складывается из трех моментов. Первый момент — прикладные политико-психологические исследования. Их задачи ставятся практикой, а результаты требуют внедрения. Соответственно, важнейшую роль здесь играет арсенал методов прикладного политико-психологического исследования, дающего практический результат.

Второй момент — методы, находящиеся на грани между прикладным исследованием и реальным вмешательством психолога в политические процессы. Здесь речь идет о психологическом обеспечении реальных политической процессов.

Третий момент — психологические методы и приемы, используемые самими политиками в политической практике. Это тактика борьбы за власть, требующая особой психологической интуиции или точных знаний о том, как сделать такую борьбу эффективной с психологической точки зрения.

Методы политико-психологических исследований

Принцип методического плюрализма. Исследовательские методы, процедуры и приемы современной политической психологии достаточно разнообразны. Это объясняется тем, что в политико-психологических исследованиях используются методы и приемы, заимствованные из целого ряда смежных наук: психологии, политологии, социологии, истории, а иногда еще и психолингвистики, этнографии, антропологии и других научных дисциплин. Такое многообразие методов связано с двумя причинами. С одной стороны, в политической психологии пока отсутствуют общепризнанные, жесткие теоретические схемы, которые могли бы диктовать строгую определенность методических процедур. Значит, у исследователя остается достаточное пространство для творчества. С другой стороны, сам сложный характер объектов, изучаемых политической психологией, вынуждает строить исследования по междисциплинарному принципу, соединяя подходы нескольких наук так, чтобы они наиболее адекватно отражали суть сложного и многоуровневого объекта — поведения человека в политике. В результате торжествует своеобразный методический плюрализм. Выбор методов изучения диктуется самим конкретным объектом исследования. Соответственно, начнем с рассмотрения наиболее часто используемых методик политико-психологического исследования, чтобы затем перейти к более общим методам.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Эксперимент в политической психологии. «В арсенале исследовательских процедур политической психологии постоянное место занимает и метод эксперимента. Чаще проводится лабораторный, но используется и естественный эксперимент В результате экспериментальной проверки получили подтверждение важные теоретические положения о закономерностях поведения человека в политике. Тверски и Канеман доказали, что человеку свойственно избегать высокой степени риска. Знаменитые опыты Милгрэма показали, что в случае, когда есть некий "научный" авторитет в лице экспериментатора, испытуемые готовы пойти даже на ненужную в условиях эксперимента жестокость, снимая с себя ответственность за результаты своих поступков. Недавние эксперименты Ласка и Джадда выявили склонность экспертов давать более крайние оценки кандидатов, чем это делают непрофессионалы. Обычные граждане, оценивая политиков, руководствуются не столько знаниями о том, что и как те сделали в политике, а исключительно впечатлениями, полученными накануне выборов».

(*Гозман Л. Я., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов-на-Дону, 1996. — С. 33–34.)

Методы исследования политической психологии личности подразделяются на контактные и дистантные. Первые требуют прямого общения с изучаемым человеком. Вторые позволяют исследовать его издалека.

Контактные методы включают целый ряд методик, заимствованных из психологического арсенала. Изучая личность обычного человека, применяют анкеты, разного рода опросники, специальные тесты на выявление и определение политических ценностей и предпочтений (типа тестов Рокича, Оллпорта-Вернона и др.). Ряд специальных тестов нацелен на оценку эмоций, возникающих по поводу политических персон и событий (например, модификации теста рисуночной фрустрации Розенцвейга). При исследовании личности политика используют прожективные методики: например, метод незаконченных предложений, тест цветовых предпочтений Люшера, тесты Роршаха, ТАТ и т. д. Широко применяются также личностные тесты-опросники типа MMPI, многофакторного теста Кетелла и др.

Экспериментальные, лабораторные процедуры позволяют изучать особенности политического восприятия — в частности, на примере зрительного восприятия политической символики. Специально разработанные задания позволяют оценить степень логичности политического мышления, количество и качество логических ошибок и, в целом, уровень адекватности восприятия текстовой политической информации. Существуют и методики, которые дают возможность оценить политическую направленность психики и поведения личности в целом — например, на основе оценки уровня ригидности мышления, Ф-шкала Т. Адорно позволяет судить о склонности личности к авторитаризму и, еще более конкретно, к фашизму.

При изучении профессиональных политиков, а особенно политических лидеров, многое зависит от их личной терпимости к исследованию и от их согласия на методические процедуры, требующие достаточного количества времени и внимания. При наличии адекватного отношения политиков к исследованию важную роль играют интервью и беседы с ними.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Исследование биотипов человека. «Биотипы человека в политике – одна из разновидностей типологии человека, основанная на особенностях реагирования симпатико-адреналовой системы индивида на воздействия среды, что внешне проявляется в определенных особенностях поведения. Выделяются три биотипа человека: тип А (адреналовый), тип НА (норадреналовый) и тип А+НА (смешанный). Биотип человека определяется с помощью специального метода "адренограммы" (В. Н. Васильев): с помощью функциональных проб измеряется соотношение выделяемых организмом гормонов адреналина и норадреналина в разное время суток. Это соотношение имеет свою интерпретацию, графическое изображение и нормы для людей разного возраста в покое и при разных стрессовых нагрузках.

Представители типа А характеризуются повышенной тревожностью, обостренным чувством ответственности, серьезным, капитальным отношением к делу. Однако эти люди не умеют отдыхать, их постоянно одолевают сомнения и неудовлетворенность. Избыточные, неадекватные нагрузки часто приводят к сердечно-сосудистым заболеваниям. Современный российский пример политика типа А — Г. А. Явлинский.

Представители типа НА отличаются повышенной внутренней напряженностью. Это замкнутые, немногословные, очень серьезные, скрытные и властные люди. Их достоинства — целеустремленность, способность добиваться высоких результатов в своей деятельности, преодолевая трудности и препятствия. Однако если достижение честолюбивых планов переходит в самоцель, то при неудаче они могут чрезмерно фиксироваться на своих неприятных переживаниях. Подавленные эмоции и подозрительность часто ведут к нервным срывам и сердечно-сосудистым заболеваниям. Пример — А. И. Лебедь.

Представители типа НА+А отличаются повышенной эмоциональностью и постоянными колебаниями настроений. Они артистичны, публичны, стремятся быть на виду, привлекать к себе внимание. Им свойственно богатое воображение, тонкость чувств, способность к сопереживанию. От неприятностей они нередко уходят в болезнь. Наиболее яркий пример — В. В. Жириновский».

(*Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М., 2002. — С. 40–42.)

Беседа как метод отличается от интервью тем, что носит двусторонний характер. При опросе интервьюер заранее знает, о чем спрашивать респондента, какие ответы можно получить. В беседе участники находятся в сравнительно равном положении. Это позволяет изучать политика без заранее заданных схем, общаясь с ним, сосредоточиться на его личности и личностном восприятии обсуждаемых проблем.

Дистантные методы — разновидность методов, которые не требуют прямого, «контактного» взаимодействия с политиком. К ним относятся психобиографические методы, включающие интервью с его соратниками, родственниками и т. д. Широко применяется и метод экспертных оценок, позволяющий получить некий «усредненный взгляд со стороны» на того или иного политика, причем глазами компетентных в политике лиц — экспертов.

Важную роль играет анализ «продукции» политического деятеля. К ней относятся тексты, манера выступления, жесты и т. д. Вся эта продукция успешно изучается с помощью различных вариантов метода контент-анализа. В качестве материала используются статьи и книги, написанные данным политиком, видео- и аудиозаписи его выступлений. Д. Винтер и М. Херманн с соавторами, анализировавшие методом контент-анализа тексты выступлений экс-президентов СССР

ИМЕНА

Морено (Moreno) Якоб (Джэкоб) Леви *(1892–1974) – психиатр, социальный психолог,* основатель социометрии. Окончил Венский университет по двум специальностям: философия и медицина. С 1925 года жил в США. С 1940 года — руководитель созданного им же Института социометрии и психодрамы (институт Морено). Исходил из того, что кроме макроструктуры общества, изучаемой социологией, существует внутренняя неформальная микроструктура, образуемая переплетением индивидуальных влечений, притяжений и отталкиваний. Опираясь на психоанализ и гештальтпсихологию, считал, что психическое здоровье человека обусловлено его положением в малой группе. Процедуры социометрии (социометирический тест и др.) позволяют выявить невидимые эмоциональные связи между людьми, измерять их и фиксировать в специальных матрицах, индексах и графиках. В отличие от психоанализа, Морено предпочитал исследование действием, подчеркивая значимость «момента» и «спонтанного творчества». Опираясь на исследования малых групп, Морено распространил принципы своего учения на всю социально-политическую структуру общества. Основные труды: «Социометрия и культурный порядок» (1943), «Социодрама: метод для анализа социального конфликта» (1944), «Социометрия: экспериментальный метод и наука об обществе» (1951), «Психодрама» (1959–1969).

и США М. Горбачева и Дж. Буша в период установления их взаимоотношений, выявли ряд особенностей когнитивной сферы лидеров двух стран. Для этого исследовались такие компоненты политического мышления, как убеждения, понятийная сложность, представления о методах достижения целей и другие особенности. Подчеркнем, что изучались, прежде всего, спонтанные, а не написанные заранее спичрайтерами тексты. Результаты сравнивались с данными аналогичных исследований 148 политических лидеров разных стран, что позволило получить достаточно объективированные результаты.

Близок к этому способу анализа и особенно популярный в последнее время метод составления личностных когнитивных карт политиков. На их основе возник более общий метод построения «личностных решеток» Келли. Опираясь на данные об особенностях мышления, он идет в глубь структуры личности политика, позволяя прогнозировать его поведение.

К дистантным методам относится и впервые примененное еще Г. Лассуэллом изучение медицинских карт политиков в одном из элитных санаториев, где политиков лечили от неврозов, алкоголизма и т. п. Так что история с охотой западных спецслужб за экскрементами Л. Брежнева, приведенная во введении к этой книге, имела под собой вполне реальную основу. Однако мои попытки в годы советской власти получить для исследования медицинские материалы о лидерах даже не первого или второго, а третьего-четвертого эшелонов показали, что в условиях тоталитарного режима состояние здоровья руководителей представляет собой одну из важнейших государственно-политических тайн. К числу медико-психологических методов относится и определение биотипа политика. В последние годы развивается генетический анализ личности политических деятелей.

Методы исследования политической психологии малых групп. Среди таких методов большое значение до сих пор имеют разнообразные варианты социометрического метода, разработанного Дж. Морено при исследовании политико-психологических последствий Первой мировой войны.

Социометрические опросы основаны на косвенном опросе предпочтений членов группы по отношению друг к другу. Этот метод позволяет выявить неформальную структуру группы, определить ее лидеров, ведомых, и даже «отверженных». Особенно эффективны социометрические опросы для выявления структуры партийных политических групп. Процедуры социометрического опроса давно и подробно описаны в соответствующей литературе. Получаемые данные позволяют построить социометрическую матрицу и социограмму группы, а также рассчитать ряд существенных показателей — индексов групповой сплоченности, групповой экспансивности, групповой интеграции.

Многолетние социометрические исследования позволили выявить несколько базовых законов, по которым в первую очередь функционируют политические группы. Во-первых, это так называемый социогенетический закон: высшие формы организации групп вытекают из простейших. Хотите понять политическую психологию всей партии? Изучайте ее первичную организацию. Хотите понять политическую психологию общества? Исследуйте особенности образующих его малых групп.

Во-вторых, социодинамический закон: в любой группе привязанности распределены неравномерно. Всегда есть лидеры и ведомые — по выражению самого Дж. Морено, «социометрический пролетариат», «отверженные» или «парии».

В-третьих, закон социальной гравитации: сплоченность индивидов в группе прямо пропорциональна их влечению, притяжению или отталкиванию по отношению друг к другу, и обратно пропорциональна пространственной дистанции между ними (при условии, что возможности для общения постоянны).

Социометрические методы в свое время были настолько популярны в науке и практике, что их создатель Дж. Морено предложил «простой способ» решения всех социально-политических проблем. Для этого, утверждал он, надо всего лишь переформировать малые группы в пределах страны или даже земного шара так, чтобы во вновь сформированные группы входили только те люди, которых тянет друг к другу. «Социометрическая революция Морено придет на смену пролетарской революции Маркса!» — резюмировал автор этой идеи. При всем утопизме таких глобальных проектов, социометрия продолжает играть полезную роль в конкретных исследованиях.

Психосемантические методы. Другим методом, позволяющим исследовать политическую психологию групп, обладающих выраженными политическими ценностями, является метод построения их психосемантического пространства. Используя варианты метода семантического дифференциала Ч. Осгуда, исследователи научились определять штампы и клише в лексике политических партий. Изучая партийные документы публичного характера, можно построить многомерную типологию сознания политических активистов.

Методы исследования политической психологии больших групп. В первую очередь, для изучения больших групп широко используются наблюдение и социологические опросы.

Наблюдение может быть кратко-, средне- и долговременным. Последнее, как правило, ведется многочисленными исследовательскими группами и требует значительных усилий по сбору материалов и созданию единой системы индикаторов,

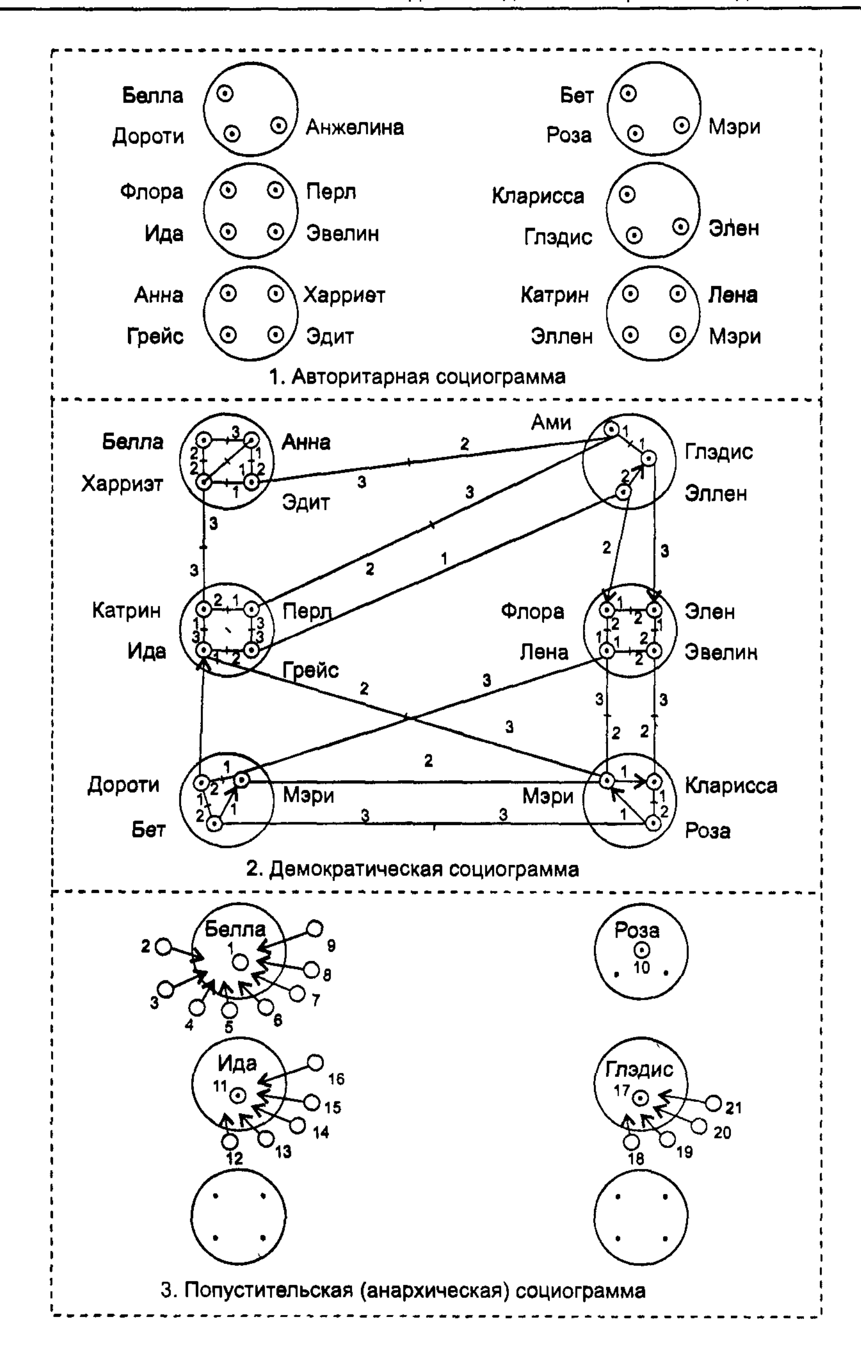


Рис. 14.1. Примеры социограмм при трех стилях лидерства. Точками обозначены члены групп, маленькими кружками выделены активные члены групп, большими — возникшие микрогруппы, стрелками — направление и характер связей
(По: *Морено Я. Л.* Социометрия: экспериментальный метод в науке об обществе. — М.: Академический проект, 2001. — С. 139–142.)

подлежащих фиксации в ходе наблюдения. В США, например, таким образом было изучено целое поколение людей на всех фазах его существования, от рождения и социализации до пенсионного возраста.

Исследователь, ведущий наблюдение, изучает интересующую его ситуацию. Он может непосредственно участвовать в ней. В этом случае наблюдение приобретает включенный характер. Метод включенного наблюдения позволяет изнутри исследовать процесс зарождения и развития политического конфликта, эволюцию массового движения, деятельность политической партии и т. д. Так, для исследования ценностных ориентаций советских рабочих 1960-х годов отечественный социолог В. Б. Ольшанский определенное время работал слесарем на московском заводе. Его коллега И. Т. Левыкин, проживая в деревне, методом включенного наблюдения изучал психологию советского крестьянства того же периода. Американский психолог Т. Лири, войдя в доверие к членам банды уличных хулиганов — тинейджеров, в 1970-е годы исследовал психологические ориентации популярного тогда молодежного движения хиппи.

Опросы и анкетирование, проводимые по репрезентативной выборке в разных масштабах, дают полезную информацию, которая поддается политико-психологической интерпретации при условии правильного составления анкет. Такого рода исследования незаменимы в ходе избирательных кампаний разных уровней — они дают возможность оценивать ход кампании и эффективность усилий кандидатов в режиме мониторинга, а также прогнозировать результаты. Анкетные исследования и опросы населения получили широкое распространение в 1930-е годы, когда Дж. Гэллап провел первый предвыборный зондаж политической ситуации.

Ныне широко используются обе группы опросных методов. Во-первых, это интервью, предполагающее прямой контакт интервьюера с респондентом. Во-вторых, массовые анкетные опросы, не обязательно предполагающие такой контакт — почтовые опросы, публикации анкет в средствах массовой информации и т. п. Анализ факторов, влияющих на решение избирателя, изучение зависимости между социологическими характеристиками избирателя (возраст, образование, пол, профессия, уровень дохода и т. п.) и его декларируемым электоральным поведением дают важную политико-психологическую информацию.

Особую популярность в последние годы получили так называемые фокусированные интервью на основе метода фокус-групп. Суть метода проста. Вместо того чтобы проводить многотысячные опросы, собирается несколько небольших (7–10 человек) групп «типичных представителей» разных больших групп и слоев общества, с которыми в течение нескольких часов «фокусированно» обсуждаются интересующие исследователей проблемы. В дополнение к количественным социологическим данным это предоставляет необходимый качественный материал.

Анализ всей возможной статистической информации дает дополнительные возможности исследования больших групп. Располагая соответствующей техникой анализа, из статистики можно извлечь массу полезных данных, проследить закономерности, выявить тенденции, подтвердить или опровергнуть те или иные политико-психологические гипотезы. Достоинство данного метода в том, что он позволяет абстрагироваться от ограничений пространства и времени.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Исследования масс, элит и политиков. «Объект конкретного исследования диктует методы, адекватные его изучению. Так, различные феномены массового политического поведения требуют таких методов, как анализ статистических данных, проведение массовых опросов с последующей математической обработкой больших массивов данных, проведение фокусированных интервью и метода фокус-групп. Так, подготовка предвыборных кампаний в последние годы породила широкий спрос на составление так называемого паспорта избирательного округа. Политические социологи и психологи проводят анализ статистических данных жителей конкретного избирательного округа с последующим описанием основных психологических и социологических типов избирателя. При наличии мониторинговых исследований в округе на протяжении нескольких лет такого рода работа дает очень прицельные результаты. Политик получает детальное представление как о глубинных и малоподвижных установках своих избирателей, так и о ситуативных изменениях в их настроениях.

В арсенале политических психологов сейчас появились специальные методики для исследования динамики массовых политических ориентаций, основанные на применении компьютерных средств обработки больших массивов данных. Хотя исследование различных форм массового поведения по своей технике ближе всего к социологическим методам, но их содержание диктует применение таких методик, которые адекватны изучаемым психологическим феноменам. Отсюда и выбор таких исследовательских процедур, как проективные методики (например, метод неоконченных предложений), метод ассоциаций и др.

Указанные подходы дают хорошие результаты при изучении электорального поведения, массовых политических ориентаций, ценностей политической культуры. Но эти политико-психологические феномены поддаются анализу и с использованием иных методов. Так, например, психобиографические подходы позволяют не только выяснить влияние отдельных личностных характеристик политиков на конкретные события, но и видеть в отдельном политике модель определенного типа политической культуры. Так, в работе Б. Глэд об американском политике Ч. Хьюзе было показано, что он был лишь выразителем господствовавшего в американской элите после Первой мировой войны изоляционистского настроения».

(Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. — М., 2001. — С. 48.)

Еще один метод политической психологии — изучение документов. Он включает анализ официальных материалов, стенограмм заседаний парламента, программ партий, отчетов об официальных переговорах и т. д., а также изучение личных документов — дневников, писем, мемуаров. Значительный интерес представляет также анализ кино-, фото-, фонодокументов, плакатов, картин и т. п.

Методы исследования политической психологии масс. При изучении массовых общностей основную роль играет метод наблюдения. Когда речь идет о стихийном поведении толпы, иных методов исследования в режиме реального времени практически просто не существует. В отдельных случаях удается привлечь видеозапись, но ее успевают сделать не всегда. Для ретроспективного анализа психологии масс используют описания современников, мемуары, а также документы.

Изучение «собранной» (заранее объявленные митинги, демонстрации) или «несобранной» публики включает фоно- и видеозапись, фотосъемку, экспертные опросы и анкетирование (для «собранной») и массовые социологические опросы (для «несобранной» публики).

Игровое моделирование в политической психологии. Помимо перечисленных конкретных эмпирических методов, в рамках изучения четырех групп объектов политической психологии при исследовании практически всех проблем применяется ряд общих политико-психологических методов. Они адекватны в отношении большинства конкретных объектов.

Особую роль в политической психологии играет эксперимент, имеющий специфическую форму игрового моделирования. При таком моделировании исследуемый процесс или явление воспроизводятся в интересующих исследователя параметрах через организацию своеобразной игры. Поэтому другое название метода — метод имитационных игр. Имитируя в игровой форме развитие того или иного политического явления (конфликта, переговоров, заседания парламента и т. п.), исследователи получают возможность предвидеть варианты развития реального процесса, а также вскрывать его внутренние, психологические механизмы.

Подобные игры применяются для разрешения спорных, конфликтных проблем отдельных стран и целых регионов. Их основная задача — предвидеть и устранить возможные или уже существующие конфликты. Выгоды такого моделирования понятны: нейтральные эксперты, имитируя поведение участников конфликта, дают возможность прогнозировать их поведение и предлагать им конкретные рекомендации. Если в игре участвуют представители сторон-участниц конфликта, это позволяет уточнить особенности восприятия и понимания спорного вопроса. В свое время успешной была серия дискуссий такого рода между журналистами Сомали, Эфиопии и Замбии по поводу территориальных претензий этих стран друг к другу. В результате возникшего взаимопонимания нормализовался тон прессы внутри этих стран, успокоилось общественное мнение, появились возможности урегулирования ситуации.

Если в игре участвуют лица, способные непосредственно воздействовать на ситуацию, то это ставит исследование на грань прямого влияния психологов на политику. Так, в 1970-е годы в Лондонском центре исследования конфликтов была проведена серия встреч представителей руководства греческой и турецкой общин на Кипре в связи с обострением положения на острове. Группа психологов разработала «правила игры» — условия встреч, а также удерживала участников от взаимных оскорблений, конкретизировала дискуссию, уточняла позиции, не давала обсуждению уйти в общие рассуждения, помогала полнее и точнее воспринимать ситуацию и взгляды друг друга. Так реально была подготовлена платформа для заключения соглашения об урегулировании положения на Кипре.

Позднее психологи участвовали в подготовке и проведении встречи в Кэмп-Дэвиде, где хозяин-посредник, президент США Дж. Картер, принимал лидеров конфликтовавших тогда Израиля и Египта. В результате была прекращена война, достигнуты мирные договоренности.

Автору этой книги довелось организовывать аналогичные игры, которые привели к выработке политики национального примирения в Афганистане, в Анголе, Польше и ряде других стран во второй половине 1980-х годов. В целом, это свидетельствует о безусловной эффективности метода игрового моделирования не только в качестве исследовательского приема, но и в гораздо более серьезном качестве метода особого, психологического вмешательства в реальную политику.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Имитационное моделирование кризисных ситуации. «В наши дни фантастика становится реальностью... В 1999 году Центр стратегических и международных исследований в Вашингтоне под руководством Уильяма Уэбстера провел имитационный эксперимент по сценарию, воплощающему опасения Совета национальной безопасности. Условная дата – 12 февраля 2001 года. В этот день президент Соединенных Штатов проводит в "комнате для чрезвычайных ситуаций" расширенное заседание Совета национальной безопасности, посвященное ядерному взрыву в России. Согласно сценарию, в 4 часа 35 минут US Atomic Energy Detection System (система обнаружения ядерных взрывов) зафиксировала взрыв ядерного заряда 10–15 килотонн в тротиловом эквиваленте, эпицентр которого располагается в 40 км к югу от Москвы. Через несколько часов русские все еще не способны точно оценить ущерб, им пришлось столкнуться с ситуацией, не имевшей прецедента со времен атомной бомбардировки Хиросимы и Нагасаки в августе 1943 года. Ответ за взрыв берет на себя группа исламских чеченских сепаратистов. Они заявляют, что готовы повторить его, если позиция российского правительства вынудит их к этому. Чеченцы требуют вывести российские войска из своей страны в двадцать четыре часа и признать ее независимость. Если Москва не подчинится, сепаратисты устроят второй взрыв, на этот раз уже в самой российской столице. Там уже царит паника».

Имитационный эксперимент позволил выявить всю палитру возможных реакций на такую ситуацию. Исследовав все варианты, были намечены определенные, относительно оптимальные решения. На фоне событий 11 сентября, «сегодня даже такая ситуация кажется вполне реальной, учитывая главную угрозу: Усаму бен Ладена».

(По: *Жиккар Р.* Именем Усамы бен-Ладена. — М., 2002. — С. 19–20.)

Сравнительно-исторические методы. Помимо уже перечисленных методических приемов и процедур политическая психология широко использует при исследовании всех своих объектов сравнительно-исторические методы. К ним относятся методы исторического описания и конкретного анализа, периодизации и исторических аналогий, а также сравнительный, хронологический, проблемно-хронологический, ретроспективный, прогностический методы. Сюда же входят методы периодизации и исторических аналогий.

Сравнительно-исторические методы дают возможность изучать политико-психологические явления и процессы в тесной связи с исторической обстановкой, в которой они возникли и действовали, а также их качественные изменения на различных этапах развития. Понятно, например, что механизмы лидерства менялись на протяжении истории — от пещерного вождизма до выборного президентства. Однако уловить и зафиксировать эти изменения можно только при сравнительном политико-психологическом анализе. Эти методы особенно необходимы для исследования неоднократно повторяющихся в истории явлений. Кроме того, они применимы для сравнения политических процессов, имеющих генетическое родство, действующих в единой исторической ситуации, но не связанных прямо по происхождению. К такого рода примерам можно отнести, скажем, политическую психологию февральской и октябрьской 1917 года революций в России. Сравнительно-исторические методы предостерегают исследователя от вульгаризации и других искажений политики, позволяют обобщать современный и исторический опыт. Сравнение отделвных этапов и периодов политического процесса дает возможность выявить психологические закономерности его развития.

Проблемно-хронологический метод предполагает расчленение более или менее широкой проблемы на ряд узких проблем, которые рассматриваются в хронологической последовательности. В целом, метод ретроспективного психологического анализа политических явлений способствует развитию прогностической функции политической психологии. Чтобы получить возможность заглянуть в будущее, необходимо уметь делать адекватные выводы из прошлого.

Системный метод имеет наиболее общее значение для политической психологии. Именно он позволяет изучать политику как комплексный процесс, выявлять на общем фоне развития того или иного политического явления наиболее существенные психологические компоненты, прослеживать их взаимозависимость и влияние на политические явления и процессы. Системный подход подсказывает и еще одну важную деталь. Изучая те или иные объекты, политический психолог должен уметь пользоваться не одним-двумя методами, а выстраивать целостную систему методов для своего исследования. Относясь к общенаучным методам познания, системный метод обеспечивает связи и взаимопонимание политической психологии с другими социально-политическими и, шире, гуманитарными науками. Это необходимо для совмещения данных и обмена информацией.

Приемы вмешательства в политику

Как уже говорилось выше, целый ряд методов политико-психологического исследования находится на грани прямого вмешательства политической психологии в реальную политику. Прежде всего это относится к специфическим экспериментальным приемам — в частности, к методу игрового (имитационного) моделирования. Примером перехода этой грани является проблема психологии и психологического обеспечения реальных политических переговоров.

Психологическое обеспечение переговоров. Сами по себе переговоры — это процесс обсуждения двумя или более сторонами проблем, представляющих взаимный интерес, как правило, с целью поиска путей их решения. В настоящее время в мире наблюдается устойчивая тенденция к увеличению количества и интенсивности ведения переговоров в самых разных сферах (политика, дипломатия, торговля, разрешения трудовых споров, национальных конфликтов и т. п.). Соответственно, возрастает значимость исследований психологической составляющей переговоров.

По мнению М. М. Лебедевой, главное предназначение переговоров — разрешение споров и организация сотрудничества. Это две стороны одной медали — ведь даже переговоры, ориентированные на сотрудничество, вовсе не исключают, что у сторон могут появиться серьезные разногласия — тогда на этой почве возникнет конфликт. Возможна и противоположная ситуация, при которой урегулирование конфликта перерастет в сотрудничество с бывшим соперником. История знает немало примеров, когда даже противники со временем становились партнерами в торговых отношениях.

Как при сотрудничестве, так и при конфликте, переговоры нужны для принятия совместных решений и последующей организации их исполнения. Правда, в действительности переговоры часто используются и для других целей, не связанных

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Психологические барьеры в переговорах. Перед переговорщиками стоит проблема эффективного общения. Двигаясь к цели, они должны стремиться к тому, чтобы убрать все мешающие преграды. В результате исследований, в переговорном общении были обнаружены три главных «мешающих» момента.

1. Люди часто говорят не так, чтобы быть понятыми.

Разъяснение: переговорщики могут стараться поймать собеседника в ловушку, они могут постараться произвести определенное впечатление. «Если каждый играет на публику, эффективное общение между сторонами совершенно невозможно».

2. Люди часто не обращают внимания на ваши слова.

Разъяснение: вы можете думать над своим выступлением и практически не слушать слов своего оппонента. «Но если вы не слышите, о чем говорит другая сторона, никакого общения нет».

3. Люди часто понимают не то, что на самом деле было сказано.

Разъяснение: в персидском языке значение слова «посредник» состоит в определении его как непрошеного и назойливого человека. Когда в 1980 году Генеральный секретарь К. Вальдхайм прибыл в Тегеран, чтобы вести переговоры об освобождении захваченных в качестве заложников сотрудников посольства США в Тегеране, он сказал, что приехал в качестве посредника для выработки компромисса. Через час после телепередачи его машину забросали разгневанные иранцы.

«Пока вы не подадите знак, что хорошо понимаете, о чем они говорят и что демонстрируют, вам могут не поверить, что вы слышали их. В противном случае, когда вы попытаетесь обосновать другой подход, они будут предполагать, что вы не поняли, что они имели в виду».

(По: *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения. — М., 1990. — С. 48–51.)

с решением проблем, а порой даже противоречащих этому. Например, они применяются для отвлечения внимания партнера, пропаганды собственных взглядов, зондирования позиций и т. п. Таким образом, переговоры могут выполнять несколько различных функций.

В переговорах выделяют содержательный и процессуальный аспекты. Первый связан с тем, что именно подлежит обсуждению. Второй — с закономерностями самого переговорного процесса, а также стратегией и тактикой участников переговоров. Одна из важнейших психологических характеристик переговорного процесса заключается в том, что это всегда совместная деятельность. Следствие этого — необходимость учета интересов партнера, а также особенностей его восприятия проблем.

Стороны обращаются к переговорам в тех случаях, когда односторонние действия невозможны или невыгодны, а также если не существует предусмотренных в обычном, например законодательном, порядке процедур и регламентированных моделей решения. Если одна из сторон считает, что способна эффективно решить проблему самостоятельно, переговоры вряд ли состоятся. Не нужны они и тогда, когда возникшие противоречия и разногласия можно легко преодолеть на основе нормативных актов, которым следуют обе стороны. В то же время практика ряда стран показывает, что многие вопросы, связанные с гражданским правом, легче и быстрее решать не через судебные или иные правоохранительные инстанции, а еще в досудебном порядке, путем переговоров. Только в том случае, когда переговорные

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Переговоры с трудным партнером. Создав дружелюбный контекст переговоров, можно попытаться поменять правила игры, поставив задачу смены позиции партнера. От защиты своих позиций его надо направить в сторону удовлетворения своих интересов. Прием переформулирования позволяет направить оппонента также в сторону ваших интересов, на использование новых творческих возможностей, на обсуждение более справедливых подходов. Как это сделать? У. Юри приводит следующий пример. В 1979 году перед ратификацией договора САЛТ II в сенате, чтобы облегчить этот процесс, американцы решили внести в договор некоторые изменения. Для разъяснения этой ситуации они отправили одного из сенаторов в Москву, к тогдашнему министру иностранных дел СССР А. Громыко. Громыко в западном мире был известен под прозвищем «мистер Нет», поскольку отличался жесткостью, неуступчивостью и принципиальностью. Естественно, услышав про изменения в договоре, Громыко сказал «нет» и на этот раз, поскольку, как он выразился, «мы и так пошли на большие уступки».

Здесь американским сенатором и был предпринят интересный ход, который вызвал перелом в ходе переговоров. Сенатор согласился с позицией А. Громыко, не стал спорить, но поделился своей проблемой: теперь ему надо как-то убедить других сенаторов, а там есть «бешеные» типа Б. Голдуотера. И сенатор попросил совета у советского министра, как ему быть. Тот согласился помочь. Сенатор перечислял возможные доводы своих коллег, а опытный министр отклонял их с помощью своей железной аргументации. В конце более чем четырехчасовой беседы внезапно А. Громыко замолчал, и через минуту сказал, что он согласен на предложение американцев. У. Юри анализирует эту ситуацию так: вместо того чтобы *отвергнуть* позицию Громыко, сенатор ***переформулировал*** беседу в нужном ему направлении, и договор был ратифицирован. В результате этого приема, уже сам Громыко стал выполнять за сенатора его работу и согласился с позицией, о которой в начале беседы не могло быть и речи.

(По: *Юри У.* Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми. — М., 1993.)

возможности исчерпаны, а согласие не достигнуто, стороны обращаются в суд. Известны как минимум две причины уклонения от судебных разбирательств. Во-первых, необходимость платить судебные издержки. Во-вторых, и это более важно, решение суда — это чужое решение, обязательное для исполнения. Путем переговоров стороны могут найти свое решение, которое в большей степени удовлетворит их.

Характер переговоров зависит от соотношения интересов партнеров. Обычно они частично совпадают, а в чем-то расходятся: наряду с совпадающими существуют взаимоисключающие и непересекающиеся интересы. Области совпадения и несовпадения интересов зависят от конкретной ситуации, однако они присутствуют при любых переговорах. Это отличает переговоры от многих иных видов деятельности как с чисто конфликтными (например, спортивные состязания, войны и др.), так и совпадающими интересами (различные виды сотрудничества). При полном совпадении интересов участников, а также наличии понимания путей достижения целей обсуждение не требуется. В таких случаях стороны сразу переходят к совместным действиям. При полном расхождении интересов наблюдаются конкуренция, состязание, противоборство, конфронтация и, наконец, войны. Существует любопытное правило: совпадение интересов делает переговоры возможными, а их расхождение побуждает к переговорам.

Интересы участников переговоров необходимо отличать от их позиций и переговорных концепций. Позиции на переговорах — это то, как стороны сформу-

лировали и представили свои интересы. Позиции могут значительно меняться в ходе переговоров. Менее изменчивый элемент — переговорная концепция. Это общий подход к данным переговорам.

Согласование интересов — основной смысл и центральное психологическое звено переговорного процесса. Оно может достигаться при так называемом «торге» или при совместном с партнером анализе проблемы. При торге переговоры рассматриваются сторонами как одно из средств реализации своих интересов в наиболее полном объеме. Здесь каждый стремится получить максимально возможное, игнорируя интересы другой стороны. Совместный анализ проблемы нацелен на разрешение противоречий и взаимное удовлетворение интересов.

Существуют два основных типа решений, достигаемых в результате переговоров. Первый тип — компромиссное решение, при котором стороны делают уступки, идут навстречу друг другу по отдельным вопросам, или увязывают их в один пакет. Второй тип — это когда находится принципиально новое решение, а участники снимают противоречия путем включения проблемы в более широкий контекст. Так, глобализация, усиление взаимозависимости стран мира заставили членов мирового сообщества по-иному рассматривать многие частные вопросы.

В структуре переговорного процесса можно выделить три основные стадии. Во-первых, подготовка к переговорам. Во-вторых, их проведение. В-третьих, анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей. Стадия проведения переговоров предполагает ряд этапов: взаимного уточнения позиций, интересов, точек зрения; обсуждения возможных подходов к решению проблемы; согласования интересов. Этапы ведения переговоров реализуются через способы подачи позиции и различные тактические приемы.

Создание коалиций — еще один пример психологического вмешательства в политику. Без понимания психологической сути этого явления, как правило, коалиции оказываются неустойчивыми и быстро распадаются.

Понятие «коалиция» происходит от латинского слова *coalescere*, что значит «объединяться». Оно используется в двух наиболее известных смыслах. Во-первых, это политический и военный союз двух и более государств против общего противника (Антанта в Первой мировой, антигитлеровская коалиция во Второй мировой войнах). Во-вторых, это соглашение, выработанное политическими партиями либо общественными деятелями для осуществления совместных действий. В обоих случаях, на первом месте находятся внешне наблюдаемые характеристики коалиции. В ней же присутствует внутренняя сущность.

С психологической точки зрения, в основе любой коалиции лежит несколько факторов. Во-первых, это осознание дефицита собственных ресурсов и желание воспользоваться чужими ресурсами для достижения своих целей. Во-вторых, наличие общего врага, общей опасности. В-третьих, готовность закрыть глаза на существующие разногласия и противоречия с потенциальным партнером по коалиции в связи с важностью первого и второго факторов. Выдающимся психологическим мастером создания коалиций был И. В. Сталин. Правда, все его договоренности носили временный, тактический характер. Вначале, имея в виду цели «мировой революции» и понимая недостаточность собственных ресурсов, он вступил в тайную коалицию с Германией против общего врага — «мировой буржуазии».

На первых порах это решало конкретную задачу, которую Красная Армия не могла выполнить раньше — захват и раздел Польши. Как известно, были согласованы и подписаны соответствующие протоколы («пакт Молотова—Риббентропа»). Принципиально важно то, что была забыта вся предшествовавшая коминтерновская антифашистская риторика, закрыты глаза на все противоречия с фашизмом.

Затем, после того как данная коалиция распалась и началась война с Германией, Сталин легко вступил в антигитлеровскую коалицию с «мировой буржуазией» в лице США и Великобритании. В основе союза лежали все те же факторы: понимание, что без «второго фронта» выиграть войну с Германией маловероятно, и легкость смены риторики с антибуржуазной на антифашистскую. Любопытно, что абсолютно теми же факторами руководствовались и партнеры по новой коалиции — особенно Великобритания, обиженная на Гитлера за то, что он нарушил мюнхенские соглашения. Впрочем, обижаться было не на что: и У. Черчилль, и А. Гитлер всего лишь показали себя мастерами временных политических коалиций. Обратим внимание на особую роль лидеров в формировании коалиций. Для этого требуются гибкая психика и изощренное сознание.

Тем же зависимостям подчиняются не только внешнеполитические, но и внутриполитические процессы. Особое значение имеет формирование партийно-фракционных коалиций в парламентских странах для образования правящего большинства и, соответственно, формирования правительства. Общую теорию внутриполитических коалиций разработал В. Райкер. На ее основе Д. Д. Робертсон создал типологию коалиционного лидерства («парламентского», по Д. М. Барнсу). По его мнению, на стиль лидерства влияет тип правящей коалиции, который, в свою очередь, определяется конфигурацией политических партий, попадающих в коалицию, пропорцией мест в главной палате и количеством партий в коалиции. Основными типами коалиции во внутриполитической жизни являются: «коалиция меньшинства», «минимальная выигрышная коалиция» и «сверхбольшая коалиция».

Коалиция меньшинства порождает особое, «консультативное» лидерство, так как для получения поддержки, скажем, премьер-министру обычно необходимо проводить консультации за пределами коалиции. Минимальная выигрышная коалиция ведет к появлению лидера-гегемона, который доминирует во всех сферах, где принимается решение. В сверхбольшой коалиции стиль премьера носит компромиссный характер, так как ему постоянно приходится достигать консенсуса и примирять конфликтующие интересы внутри коалиции.

В экспериментах Дж. К. Марнингхана коалиции изучались в лабораторных условиях. Четыре схемы коалиционных игр (модели «минимальных ресурсов» Гамсона, «сделки» Комориты и Черткоффа, «взвешенной вероятности» Комориты и «модель Рофа—Шапли»), представлявшие ситуации конфликта, исследовались с точки зрения их прогностического значения, фактора увеличения или уменьшения вероятности выигрыша и проявлений феномена «сила в слабости». Оказалось, что игроки с меньшими ресурсами чаще включаются в выигрышные коалиции. Наиболее прогностически адекватными оказались модели «сделки» (торга за условия коалиции) и «взвешенной вероятности» (рационального конструирования коалиции). Феномен «сила в слабости» (роль игрока, обладающего небольшими

ресурсами, оказывается решающей при его присоединении к той или иной коалиции, которая в результате становится выигрышной) возникал в ситуации легкой взаимозаменяемости таких игроков и повышенных ожиданий ими предложений от других. Слабость игроков из меньшинства оказывается «сильной», когда их несколько, они пользуются спросом, тогда и возникает торг. Однако их шансы на успех невелики. Хотя и возрастают по ходу игры: увеличивающиеся ресурсы ведут к повышению вероятности включения игрока в выигрышную коалицию.

Во внутриполитической сфере в процессе и в результате формирования коалиций могут возникать различные политические группировки. Эти процессы также имеют свою, обычно скрытую, политико-психологическую основу.

Политические группировки и их взаимодействие. Понятие «группировка» в политике используется в трех значениях. Во-первых, это взаимодействие двух или более разнородных центров политической деятельности на основе соглашений демонстративно общего характера. Во-вторых, взаимодействие на основе тайного сговора, тщательно скрываемого от общественности и не носящего характер формального соглашения или союза. В-третьих, это согласованные или совместные акции на основе временного, часто кажущегося, совпадения интересов. То есть группировки делятся на демонстративные, тайные и временные. Решающим фактором является наличие общих позитивных интересов — только на их основе возможна совместная деятельность.

Без наличия действительно общих интересов группировки в политике имеют склонность к распаду. Однако при определенных условиях (взаимная потребность участников друг в друге, необходимость сплотиться перед лицом общей опасности и т. п.) они могут превращаться в относительно устойчивые коалиции и без позитивных общих интересов. В таких случаях сплачивает ситуация и негативные общие интересы — та же общая опасность, представляющая угрозу для реализации интересов.

Классические примеры группировок — предвыборные партийно-политические объединения. В них всегда понятен общий интерес как позитивного (пройти, скажем, в парламент), так и негативного свойства (не проиграть, не остаться «за бортом» политической жизни). В жизни каждой страны можно найти примеры таких группировок. Российские выборы в Государственную Думу всякий раз демонстрируют несколько таких объединений. К «демонстративным» в 1999 году можно было отнести Союз правых сил, формально соединивший несколько мелких праволиберальных структур. К «тайным» — «Отечество — Вся Россия». Создание группировок способствовало их успеху на выборах, хотя вскоре они либо распались (ОВР), либо стали испытывать внутренние конфликты (СПС). Внутри парламента всегда возникают новые группировки (особенно в период распределения постов и должностей между фракциями), которые обычно также оказываются временными. В формировании группировок в качестве консультантов участвуют психологи, хотя степень их прямого влияния на отечественную политику пока не очень существенна. Рекомендации психологов принимаются только в тех случаях, когда они совпадают с мнениями и целями лидеров группирующихся сил.

К сравнительно долговременным обычно относятся оппозиционные, особенно откровенно антиправительственные, группировки. Это политические или военно-

политические объединения групп, партий, движений, военных формирований, ставящие целью свержение правительства с помощью силы, либо принуждение официальных властей к выполнению определенных требований. Как правило, такие группировки возникают и действуют в условиях фактической гражданской войны или революции. Они ориентируются в основном на нелегальные средства борьбы, включающие террор и психологическую войну в наиболее жестких формах.

Политически образование таких группировок может быть составной частью спланированного государственного переворота или локального военного мятежа, но возможна и стихийная «партизанская» форма их зарождения. Социальная база таких группировок, в зависимости от конкретных условий страны, может быть различной, но обычно включает в себя маргинальные слои, люмпенство, а в полиэтническом обществе — подвергающиеся дискриминации этнические группы.

Психологически ключевым мотивом возникновения и существования таких группировок является известный мотив: «Против кого будем дружить?» Чаще всего они представляют собой коалиции разнородных сил, объединяемых враждебностью к власти и экстремизмом в выборе средств борьбы. Отсюда их внутренняя неустойчивость и склонность к распаду после достижения позитивных целей — овладения властью. Классический пример — группировка большевиков с эсерами ради захвата власти в России в начале XX века. После достижения цели в октябре 1917 года группировка вскоре распалась — начался дележ власти, правительственных постов, влияния на страну. Итогом стало «подавление левоэсеровского мятежа» и установление большевиками монополии на власть. Обратим внимание на то, что в то время сами политики, включая лидеров группировавшихся сил, выполняли функции практических политических психологов — это прослеживается по их опубликованным работам того периода.

Психологические приемы политического действия

От методов политико-психологического исследования мы незаметно уже перешли к рассмотрению приемов, находящихся на грани прямого вмешательства психологии в политику. Но это не предел возможностей прикладной политической психологии. Теперь разберем примеры, связанные с главной темой политики. Борьба за власть требует от политиков быть высококлассными практическими психологами. Проанализируем примеры политических действий, базирующихся на прикладном использовании психологии. Не будем брать общеизвестные компоненты политики — выработку и принятие решений, убеждение людей, организацию исполнения решений и т. д. Они хорошо знакомы. Акцентируем внимание на достаточно скрытых политических феноменах, подчас незаметных постороннему взгляду.

Политическая интрига. Само понятие «интрига» происходит от французского слова *intrigue* и еще более раннего латинского *intrico, intricare*, и имеет несколько значений. Во-первых, это скрытые действия, обычно неблаговидные, происки, козни для достижения чего-либо. Во-вторых, психологический способ построения фабулы, сюжета, схема развития событий при помощи сложных перипетий действия,

переплетения и столкновения интересов персонажей, особенностей обстоятельств, обеспечивающих динамичное развитие действия. В-третьих, любовные отношения, любовная связь. Все три значения встречаются в контексте современной политической жизни и наполнены значительным психологическим содержанием.

В обычном смысле политическая интрига — сложное, запутанное, подчас загадочное стечение обстоятельств, ведущее к плохо прогнозируемым для обыденного сознания, обычно неожиданным последствиям. Внешне, феноменологически, такая интрига представляет собой соединение во времени и пространстве нескольких разнопорядковых политических событий и процессов, порождающее качественно новое направление развития политической ситуации. Внутренне, с точки зрения механизмов, интрига является плодом целенаправленных усилий, политико-психологической игры политических сил и/или отдельных политических деятелей, ведущих события к нужным результатам в условиях создания видимости вроде бы спонтанного, неожиданного, самопроизвольного развития этих событий. Наиболее отчетливо эти механизмы интриги проявляются в такой ее разновидности, как политический заговор.

Значительно реже интрига является следствием действительно случайного стечения обстоятельств — в этом случае она представляет собой такую игру политического случая, последствиями которой могут воспользоваться самые неожиданные силы и фигуры. Примером может служить сложная ситуация в ходе развития Великой французской революции, когда в итоге взаимоизнуряющей и запутанной борьбы различных политических сил возникла ситуация безвластия, и «кончиком шпаги» Бонапарт поднял «лежащую в пыли» императорскую корону.

Психологическая интрига — один из древнейших, традиционных способов борьбы за власть и влияние, элитарный способ «делания политики». Первые описания интриг принадлежат перу античных авторов. Использование интриг было широко развито в древневосточных государствах. Само понятие возникло в Древнем Риме, политическая жизнь которого в значительной степени строилась именно на интригах. Наиболее известны интриги египетской царицы Клеопатры в ее сложнейших взаимоотношениях с римскими императорами. В Италии предприняты и первые попытки аналитического осмысления места и роли интриги в политике — признанным теоретиком интриги считается Н. Макиавелли, а понятие «макиавеллизм» до сих пор служит синонимом выраженной склонности политика к интриге и интриганству.

Целенаправленная интрига представляет собой достаточно длительный, развивающийся процесс, включающий три компонента. Во-первых, это завязка — появление замысла, цели, идеи интриги. Во-вторых, кульминация — возникновение критической ситуации, сочетающей максимум запутанности, таинственности, и, одновременно, подготовки условий для достижения поставленных целей. В-третьих, разрешение — достижение инициаторами интриги цели, скрытой от большинства. По времени протекания и внутреннему динамизму интриги делятся на быстротечные (например, преследующие цели физического устранения того или иного политического персонажа или даже политической силы — это заговор) и долгосрочные, латентные, направленные на постепенное вытеснение препятствующих целям интриги обстоятельств (например, целенаправленное и поэтапное ослабление влияния и подрыв авторитета политических оппонентов).

По преследуемым целям выделяются интриги, направленные персонально и социально-политически. К первой группе относятся интриги, нацеленные на физическую ликвидацию отдельного политического персонажа; отстранение его от власти; политическую дискредитацию и морально-нравственную компрометацию. Ко второй группе — интриги, ставящие задачи физического или символического устранения и компрометации не отдельного деятеля, а той или иной группы, причем независимо от ее размеров (от, скажем, расстрела «группы заговорщиков» или устранения представителей правящей династии до ликвидации целого социального слоя — например, «кулачества как класса»).

Традиционные инструменты интриги практически не претерпели изменений за всю историю политики с древнейших времен до наших дней. Это относится как к способам физического устранения, так и к приемам политической и моральной дискредитации. События последних десятилетий подтвердили действенность террористических актов — например, покушение на Р. Ганди в период апофеоза предвыборной кампании в Индии в 1991 году. По-прежнему психологическим оружием являются обвинения в нарушении моральных норм, склонности к алкоголизму и прелюбодеянию. Вспомним интригу против американского сенатора Г. Харта ради его дискредитации в качестве кандидата на президентский пост. На памяти и попытка импичмента Б. Клинтона в связи с романом с М. Левински. Современность обогатила «инструментальный арсенал» интриг целенаправленным использованием процедур демократического общества: например, «организацией голосования» или подтасовкой его результатов. Для нашего времени характерно и то, что само по себе обвинение в «интриганстве» стало одним из сильнейших средств политической интриги.

Политическая интрига может носить как внутриполитический, так и внешнеполитический характер. Это определяется как целями, так и масштабами распространения и средствами достижения целей интриги. Если в первом случае речь идет об изменении баланса политических влияний внутри отдельно взятого государства, то во втором — в региональном, континентальном или даже общемировом масштабе. Например, политическая интрига, связанная с подписанием конфиденциальных документов между Германией и СССР в конце 1930-х годов («пакт Молотова—Риббентропа» и секретные протоколы к нему), началась как интрига регионального значения. Затем, после раздела Польши и «решения» Балтийского вопроса, она переросла в континентальную и вылилась в мировую войну.

Склонность к использованию интриги как инструмента пропаганды обычно определяется как «интриганство», а политик (особенно из числа политических противников), склонный к интригам, — как «интриган». Не касаясь оценочного звучания данных понятий, отметим, что за склонностью к интригам всегда стоит так называемый «психологический дар интриги», относящийся к достоинствам политика в традиционной трактовке. Известными мастерами интриги были такие политики, как кардинал и премьер-министр Франции А. де Ришелье, один из «отцов-основателей» британской секретной службы писатель Д. Дефо, часто выполнявший особо деликатные поручения французского двора М. Бомарше, министр нескольких сменявших друг друга правительств А. Талейран, и др. В истории России след оставили обладавшие выраженным даром политической интриги

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Стратегия лжи. У. Эко в работе «Стратегии лжи» приводит результаты исследования телевизионного выступления президента США Р. Никсона в период Уотергейтского скандала 30 апреля 1973 года. Пытаясь спасти себя в глазах общественного мнения, Р. Никсон хотел оправдаться перед страной по телевидению Но произошло обратное. Если до этого лишь небольшое число американцев не верили Никсону, то после этого выступления число тех, кто перестал ему доверять, превысило половину населения страны. У. Эко рассматривал выступление президента как сюжет, близкий к сказке про Красную Шапочку, и сравнивал его двумя другими сюжетами: нападением японцев на Перл-Харбор и освещение прессой этого события в виде вестерна. Уотергейт рассматривался следующим образом: «Американцы хотят иметь правительство, ответственное за свои действия, которое может быть проконтролировано общественным мнением; злодей (здесь — президент) вместо этого совершил ряд действий, ведущих к неограниченной и скрытой власти Белого Дома, к реальному злоупотреблению властью за счет гражданских свобод. Пресса и суд включаются в дело и через серию расследований и обвинений им удается отправить Белый Дом и президента под следствие; цель выполнена, и правительство не может избежать контроля граждан». В результате, публика получила для оценки три противоречащих друг другу сюжета. Никсон попытался перевернуть интерпретацию ситуации так, чтобы он предстал обманутым героем, которому, в итоге, удается спасти американский образ жизни. То есть одна история, которую активно муссировала пресса, менялась другой, где президент превращался из злодея в героя. Это был блеф, интрига и даже шантаж общественного мнения одновременно.

Однако «хороший текст был доверен плохому актеру, который все испортил». У. Эко резюмирует ситуацию: «Нормативная конструкция была бы прекрасной, если бы текст оставался в письменной форме. Но он был произнесен. И каждый мускул на лице Никсона выдавал замешательство, страх, напряжение. Такая хорошая история с достоинствами хэппи-энда была рассказана перепуганным человеком. Напуганным от начала и до конца. Речь Никсона была визуальным воспроизведением небезопасности, сыгранная "гарантом безопасности". Именно этот страх американцы и ощутили на своих телеэкранах».

(По: *Eco U.* Strategies of Lying // On Signs. — Baltimore, 1985. — P. 7–11.)

Б. Годунов, наперсник императрицы Елизаветы граф Лесток, министр трех императриц граф А. Бестужев и др. В истории XX века признанными мастерами интриги считаются И. Сталин, Мао Дзедун, руководитель абвера немецкий адмирал Канарис, и др.

Разумеется, политические интриги носят верхушечный, элитарный характер и плохо соотносятся с интересами народных масс. Последние, в отдельных случаях, могут реально (например, спровоцированные бунты) или потенциально (угроза массовых выступлений) вовлекаться в политические интриги, однако неизбежно являются объектами манипулятивного воздействия. Единственное, хотя и не всегда достаточное средство против этого — максимальная демократизация и широкая гласность политической жизни, создание специальных инструментов политического контроля в рамках гражданского общества.

Политический заговор. Понятие политического заговора означает тайное соглашение (уговор, сговор) нескольких лиц, выступающих в индивидуальном качестве или в качестве лидеров политических сил, о совместных действиях против кого-либо или, реже, чего-либо для достижения определенных политических целей. Заговор — особая разновидность интриги, отличающаяся максимально возможной конспиративностью и деструктивной, а не созидательной направленностью.

Заговор всегда направлен «против», а не «за». Для того чтобы быть успешным, тайное соглашение должно быть малочисленным. Поэтому бытующие подчас выражения типа «заговор реакционных сил» носят не аналитический, а исключительно образный, пропагандистско-идеологический характер.

Большая часть известных удавшихся в истории заговоров (механизмы самых успешных так и остаются тайными) носила индивидуально направленный характер и была нацелена против конкретных носителей власти. Как правило, заговоры, направленные не против персоны, а против некой идеи или системы в целом, терпели неудачи. Для реализации подобных масштабных целей требуется иное число участников. Примером неудачного заговора такого рода является заговор декабристов 1825 года, направленный не столько против личности императора, сколько против самодержавия и крепостничества. Заговор, как специфический, персонифицированный вид политической интриги, отличается требованием максимального соответствия между ограниченным числом участников и локальностью цели.

Реальный заговор — одно из эффективных средств борьбы за власть и влияние в политике. Исторически первые заговоры были ориентированы на физическое устранение политического противника, что решало проблему кардинально, — например, заговор Брута против Цезаря, будущей императрицы Екатерины II против своего супруга, и т. п. С течением времени, по мере демократизации и гуманизации политики, заговоры стали носить более спокойный характер и видоизменили конечную цель. Вместо физического устранения достаточным стало политическое отстранение оппонента. Доминирующими целями стали ссылка и отставка. Хотя они использовались и раньше, но, в основном, против второстепенных персонажей при специфическом стечении обстоятельств, уже ослабляющих степень их влияния (например, заговор против светлейшего князя А. Меншикова, приведший к его опале и ссылке после смерти высокого покровителя — Петра I).

Со временем в политике стал преобладать именно такой способ отстранения от власти первых лиц государства. Классический пример заговора такого рода в XX веке — смещение Н. С. Хрущева с высших постов в КПСС и советском государстве в результате заговора Л. И. Брежнева и его окружения. В качестве примера неэффективного заговора можно привести действия ГКЧП по изоляции М. С. Горбачева в Форосе.

Смягчение целей и методов заговоров привели к изменению функциональных ролей его участников. Традиционно достаточно четкую структуру участников заговора составляли три группы лиц. Во-первых, максимально заинтересованные идейные вдохновители, которые приобретали наибольшую выгоду в случае успеха . Во-вторых, организаторы-«разработчики» из числа их сторонников и помощников. В-третьих, непосредственные исполнители, которые редко знали обо всей структуре заговора и своей подлинной роли и мало чего получали в случае успеха заговора. В качестве примера можно взять известный заговор французского кардинала А. де Ришелье против английского премьер-министра герцога Бекингэма, приведший к убийству последнего.

С течением времени, однако, жесткие функциональные различия стали стираться. Для сохранения тайны необходимо было сокращать невольно расширявшийся

круг посвященных. Именно поэтому вдохновители были вынуждены становиться одновременно и организаторами, и даже непосредственными исполнителями. Например, в заговоре ряда членов высшего советского руководства в 1953 году против министра государственной безопасности Л. П. Берия. Его инициаторам пришлось не только лично разработать все нюансы осуществления ареста противника, но и активно участвовать в нем самим. Известно, что в критический момент Хрущев лично вытащил пистолет и приказал арестовать Берия.

В странах с другими политическими традициями, напротив, демократизация институтов власти привела к необходимости включать в заговор значительное число людей — в частности, участников процедур, связанных с голосованием. Поскольку их посвящение в глубинные цели заговора невозможно, это усиливает расслоение между вдохновителями и организаторами, с одной стороны, и массой непосвященных исполнителей, участвующих в действиях против жертвы заговора, с другой. В целом, однако, и здесь можно говорить о стирании традиционного разделения обязанностей.

Роль заговора как инструмента политики зависит от степени демократизации общества. Его роль наиболее значительна в тоталитарных и авторитарных социально-политических системах, в которых вопросы власти и управления сконцентрированы в руках узкой политической элиты и решаются в рамках не столько институционализированного, правового, сколько межличностного, келейного взаимодействия. В таких системах, в силу небольшого числа действующих в политике лиц, распространены дворцовые перевороты и террористические акты, направленные против правителей. Особое значение здесь приобретают характер личных взаимоотношений между членами элиты, их личные амбиции и усилия по достижению власти. Из-за неразвитости политической культуры общество легко принимает такие явления и смиряется с их последствиями.

Напротив, при демократическом, правовом способе организации социально-политической жизни роль заговоров снижается. В таких обществах борьба за власть носит более широкий и гласный характер, требует вовлечения большого числа людей, что невозможно в узких рамках заговора. Снижение степени концентрации власти, разделение властей, появление структур представительной, причем регулярно сменяющейся власти неизбежно ведет к снижению опасности и эффективности заговоров, к развитию «антизаговорщицкого» мышления.

Заговор противостоит сознательному участию в политике широких масс. Общество, в котором заговоры играют важную роль, не может считаться демократическим и находится в опасном положении. Устранение самой возможности заговоров — условие нормального социально-политического развития, связанного с гласностью и массовым участием членов общества в принятии политических решений.

Политическая мимикрия. Это понятие происходит от английского слова *mimicry*, что означает «подражательство». В распространенной до недавнего времени отечественной трактовке мимикрией считалось «беспринципное приспособление» к окружающей социально-политической среде и сложившимся условиям жизни ради достижения каких-либо выгод. В политической мимикрии и, еще более определенно, в хамелеонстве упрекали представителей господствовавших прежде

классов и слоев, которые после свершения революций шли на сотрудничество с победившими силами, скрывая свое «социальное происхождение». В пропагандистском, политико-идеологическом смысле, обвинения в политической мимикрии типичны для поляризованного, внутренне конфронтационного общества, находящегося на этапе ожесточенной политической борьбы.

В аналитическом понимании политическая мимикрия означает сложный комплекс защитных мер и приспособлений социально-политического характера, позволяющих выжить и сохраниться тем социальным группам, силам и слоям, для которых в обществе возникли невыносимые условия жизни и деятельности. Это вынужденное средство самозащиты в кризисных ситуациях. Так, в частности, была вынуждена поступать интеллигенция в советском обществе после победы Октябрьской революции 1917 года. Само появление понятий «пролетарская (рабоче-крестьянская, трудовая, революционная и т. п.) интеллигенция», «пролетарий умственного труда» и т. д. означало вынужденное стремление приспособиться к ситуации ради выживания. Поскольку общество не может существовать без выделения и определенного обособления той своей части, функцией которой является развитие духовности и умственный труд, то эти способы политической мимикрии были, в целом, приняты победившими силами. Подобное принятие, однако, также было в значительной степени вынужденным. Это нашло отражение в официальной марксистской позиции относительно «прослойки» и маргинального статуса интеллигенции в обществе, делающего мимикрию имманентно присущим ей отрицательным свойством.

Декларирование такой позиции принижало роль интеллигенции и целенаправленно пробуждало «рабоче-крестьянскую бдительность», что сохранилось в обыденном сознании постсоветского общества в виде полупрезрительного, осуждающего смыслового оттенка в понятии «интеллигент». Тем не менее, социально-защитная функция политической мимикрии в данном случае была реализована. Первые годы горбачевской перестройки, демократизации и гласности продемонстрировали стремление сохранившейся интеллигенции, со своим автономным самосознанием, к социально-политическому реваншу за прежнее униженное положение. Свидетельство этого — победа в открытой политической борьбе над выходцами из среды рабочего класса и колхозного крестьянства.

Помимо политического, важен психологический ракурс рассмотрения мимикрии как тактического умения тех или иных политических деятелей, сил, партий и движений менять свою идеологическую окраску, маскируясь под выразителей интересов того или иного слоя. Классическим примером этого был бурный успех национал-социалистов Германии в начале 1930-х годов, успешно осуществивших мимикрию под борцов за дело социализма, интересы рабочего класса и всех трудящихся. Неудачный пример — Народно-демократическая партия Афганистана 1980-х годов. На фоне трудностей после захвата власти и наличия поддерживаемой массами оппозиции эта партия городской интеллигенции и мелкой буржуазии левацкой ориентации пыталась расширить социальную базу в крестьянских слоях исламского большинства народа за счет мимикрии под выразителя чуть ли не религиозных интересов. Неудача в тактической мимикрии принудила НДПА

к самореформированию, хотя и новое название («Партия Отечества») стало приемом новой мимикрии — теперь под выразителей общепатриотических интересов.

Психология мимикрии в практической политике проявляется на трех уровнях: отдельного индивида, малой группы и социально-политической организации. В первом случае говорят о мимикрии конкретного политического деятеля. Так, Наполеон Бонапарт, прежде чем провозгласить себя императором и основателем новой монархической династии, представлялся в качестве яростного защитника антимонархической революции.

Во втором случае обычно имеется в виду мимикрия небольшой группы людей, пришедших к власти ради реализации собственных, как правило корыстных, интересов (например, военная хунта, осуществившая насильственный антиконституционный переворот), но выдающих себя за поборников интересов всего народа.

В третьем случае речь идет о политической организации, партии или социально-политическом движении, использующих приемы политической мимикрии для завоевания массовой поддержки, «мандата доверия» на осуществление своих целей.

Наиболее распространенным приемом политической мимикрии в современной практике является демонстративный популизм. Это пропагандистская риторика и политические жесты, направленные на взвинчивание притязаний и ожиданий населения, на всевозможные, обычно нереальные, обещания в ходе предвыборных кампаний. Многочисленные примеры такого рода выявились в ходе демократизации российского общества в последние годы.

Необходимость прибегать к мимикрии и ее эффективность связаны с уровнями политической культуры и сознания общества. При их достаточном развитии, в демократическом, хорошо информированном обществе с пониманием людьми собственных интересов и терпимостью к интересам других, с устоявшейся многопартийной политической системой в рамках правового государства, необходимость в мимикрии как средстве выживания и самозащиты резко снижается. Это относится к потенциальной эффективности и, соответственно, привлекательности мимикрии для достижения узкоэгоистических, личных, групповых или корпоративных целей.

Провокация (от латинского слова *provocatio*, вызов) — подстрекательство, побуждение отдельных лиц, групп, организаций и даже масс к действиям, которые повлекут за собой тяжелые последствия для них. Иногда — предательские действия, совершаемые агентами полиции или спецслужб, направленные на дискредитацию тех или иных личностей, групп, организаций, партий. Психологический смысл провокации в том, что она является инструментом воздействия на сознание и поведение людей, побуждающим их к принятию выгодных провокатору решений. Провокация немецкой разведки, подбросившей И. В. Сталину список якобы предавших СССР военачальников, ставших агентами абвера, привел к физической расправе ОГПУ над ними. Провокационный поджог рейхстага, организованный нацистами, но приписанный ими коммунистам (процесс над Ван дер Люббе), дал возможность А. Гитлеру расправиться с политическими противниками и ликвидировать оппозицию. Разнообразные провокации становились причинами международных конфликтов и войн.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Война во Вьетнаме. «С 1964 по 1967 годы президент Линдон Джонсон и его политические советники, их "группы ланча по вторникам" развертывали войну во Вьетнаме, предполагая, что американские бомбардировки, авианалеты и обработка лесов дефолиантами будут одобрены населением Южного Вьетнама, а руководство Северного Вьетнама вынуждено будет сесть за стол мирных переговоров. Они продолжали эскалацию войны, несмотря на предупреждения со стороны правительственных разведывательных служб и почти всех союзников США. В результате бедствия войны унесли жизни 37 000 американцев и свыше 1 миллиона вьетнамцев, президент лишился своего кресла в Белом Доме, а огромный бюджетный дефицит способствовал инфляции 1970-х годов.

Рационализация. Группа справляется с трудностями, коллективно оправдывая свои решения. "Группа ланча по вторникам" с президентом Джонсоном во главе гораздо больше времени тратила на рационализацию (объяснение и оправдание) своих решений продолжать войну, чем на их обдумывание и пересмотр. Каждая инициатива превращалась в акцию по самозащите и самооправданию...

Давление конформизма. Тем, кто выказывает сомнения относительно идей и планов группы, члены группы дают отпор иногда даже не с помощью аргументов, а при помощи насмешек, задевающих личность. Однажды, когда Билл Мойерз, помощник президента Джонсона, пришел на совещание, президент огорошил его приветствием: "А вот и мистер Прекратите-Бомбить". Большинство людей, столкнувшись с такими насмешками, быстро перестраиваются».

(*Майерс Д.* Социальная психология. — СПб., 2001. — С. 388–389.)

Мистификация (от греческого *mystes*, посвященный, знающий таинства, и латинского *facere*, делать) — намеренный обман при помощи разнообразных средств. В массовых масштабах — при помощи пропаганды и имитации тех или иных действий. Использование мистификаций имеет древнюю историю. Знаменитый «троянский конь», в котором греки во главе с Одиссеем проникли в Трою и овладели ею, был мистификацией в буквальном смысле — с использованием элементов мистики. Немногим уступали этому мистическая история Жанны д'Арк и целый ряд аналогичных эпизодов средневековья. В дальнейшем мистика отошла на задний план, уступив место политико-психологическому приему введения в заблуждение противника. Гигантской мистификацией XX века стало подписание А. Гитлером договора о вечной дружбе с СССР и пакта Молотова—Риббентропа, согласно которым Германия и СССР разделили Восточную Европу. Под прикрытием этого Германия сконцентрировала силы для войны с СССР. Серьезную военно-политическую мистификацию провело руководство Японии накануне агрессии против США во Второй мировой войне: изображая подготовку к войне против СССР, она смогла подготовить атаку на Пирл-Харбор.

Блеф (от английского слова *bluff*, обман, запугивание) — понятие, пришедшее из карточной игры (прежде всего, покера), обозначает стремление политика или политических сил, группировок, партий продемонстрировать большую силу или влияние по сравнению с имеющимся и за счет этого добиться максимальных выгод. Обычно понятие носит оценочный характер и употребляется в метафорическом смысле. Однако в политической психологии существует практика разработки стратегий блефа как средства политического воздействия. В отличие от банального обмана или более сложной по структуре провокации, блеф характеризуется высокой

степенью убежденности (искренности) использующего данный прием в правоте и «открытостью» желаемого результата. Так, известные письма, подброшенные гитлеровскими спецслужбами советскому посольству в Чехословакии по поводу «измены» высших советских военачальников и повлекшие репрессии Сталина против командного состава Красной Армии, — провокация. Заявления Гитлера о непобедимости вермахта — блеф. Современные примеры — частые угрозы массовых забастовок и уличных беспорядков со стороны левых сил России. Их цель — психологическое усиление позиций ради того, чтобы войти во власть.

Технологически блеф включает преувеличение своих возможностей, демонстрацию веры в вероятность их приумножения и шантажа этими потенциальными возможностями (воздействие «кнутом и пряником»), а также использование особого типа риторики, опирающейся на то, что Ф. Хайек определил как «вихляющиеся словосочетания». Он показал, как связано с блефом употребление многозначных прилагательных типа «социальный» и «социалистический». Подобные эпитеты присутствуют в большинстве политико-идеологических конструкций и риториках.

Шантаж — вымогательство каких-либо выгод путем угрозы разоблачения, распространения сведений, компрометирующих жертву шантажа. Сведения могут быть подлинными или вымышленными — это не имеет значения. Психологически в основе шантажа лежит нагнетание психического напряжения, тревожности, страха у жертвы, которые рано или поздно побуждают ее облегчить свое состояние, исполнив требования шантажиста. Шантаж формирует потребность в редукции напряжения, но не дает ему разрядиться: угроза нависает, но не реализуется (феномен «дамоклова меча»). Принцип шантажа: угроза страшнее ее исполнения.

Шантаж активно использовался в средневековой европейской политике. Мастером шантажа считался первый министр Франции кардинал А. де Ришелье. Известны примеры использования шантажа орденом иезуитов. Позднее понятия чести и достоинства в политике претерпели определенные изменения, и шантаж как инструмент влияния утратил эффективность. Так, не имели успеха попытки оппонентов шантажировать Б. Клинтона скандалом с М. Левински. Тем не менее, шантаж ныне все-таки используется для того, чтобы вынудить определенный персонаж отойти от политической деятельности, уйти в отставку или изменить позицию. Так, шантаж с компрометирующей видеозаписью сексуального характера применялся против генерального прокурора России Ю. Скуратова в конце 1990-х годов для того, чтобы заставить его прекратить расследование уголовных дел в отношении ближайшего окружения президента РФ и уйти в отставку. Шантаж с использованием «компрометирующих материалов» уголовного характера был распространен в России 1990-х годов как инструмент борьбы в ходе предвыборных кампаний. Шантаж близок к политической провокации. Если же сведения, которые угрожает разгласить шантажист, не соответствуют действительности, это близко к блефу.

Психологическая война — в широком смысле — целенаправленное и планомерное использование политическими оппонентами психологических и др. средств (пропагандистских, дипломатических, военных, экономических, политических и т. д.) для прямого или косвенного воздействия на мнения, настроения, чувства

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

«Психологическая война». «В брошюре "Секретные войны Рейгана", опубликованной в ноябре 1985 года Центром исследований национальной безопасности сообщается, что "в США за время правления нынешней американской администрации число операций ЦРУ за рубежом увеличилось, по меньшей мере, в пять раз". Но эти операции не только расширились - их стали оправдывать "теоретически". Так, государственный секретарь США Дж. Шульц таким образом "благословил" подрывные действия: "Тайные операции входят в арсенал государств с незапамятных времен и дают возможность оказывать влияние без прямой конфронтации". Иными словами, "тайная война", по мнению Шульца, дает возможность добиваться тех же целей без явных военных действий. На практике "тайные операции" представляют собой "полувоенное" вмешательство США в дела многих суверенных государств, включают террористические акции. "Психологическая война" — это балансирование на грани войны».

(*Феофанов О. А.* Агрессия лжи. — М., 1987. — С. 24.)

и, в итоге, на поведение противника с целью заставить его действовать в угодных им направлениях. На практике термин «психологическая война» чаще употребляется в более узком смысле. Еще недавно он трактовался как совокупность идеологических акций западных государств против стран социализма, как подрывная антикоммунистическая и антисоветская пропаганда, как метод идеологической борьбы. Аналогичным образом, понятие «психологическая война» использовалось в рамках конфронтационного мышления на Западе как совокупность приемов, применяемых «восточным блоком» для подрыва психологического единства сторонников западной демократии.

Психологическая война как реальный политико-психологический процесс направлена на подрыв массовой социальной базы политических оппонентов, на разрушение уверенности в правоте и осуществимости их идей, на ослабление психологической устойчивости, морального духа, политической, социальной и иной активности масс, находящихся под влиянием оппонентов. Конечной целью психологической войны является поворот массового сознания и настроений от удовлетворенности и готовности поддерживать оппонентов к недовольству и деструктивным действиям. Достижение такой цели может выражаться в разных формах: от подготовки и провоцирования массовых выступлений ради свержения политического режима до возбуждения интереса к альтернативным политическим и идеологическим конструкциям.

На практике, «психологическая война» означает перенос идейно-политической борьбы из сферы теоретического сознания в сферу сознания обыденного. В ней обращаются не к научным доводам и логическим аргументам, не к разуму и фактам, а к иррациональным явлениям, к которым относятся чувства социальной и национальной гордости, державные амбиции, инстинкты социального и национального самосохранения и т. п. С ними связаны расовые, национальные предрассудки и предубеждения традиционно-исторического характера. Сюда же относятся разнообразные социально-идеологические мифологические конструкции, от сказок о «русском медведе» до похожих мифов о «мировом империализме», «исламской угрозе», «масонском заговоре» и т. п. Задача решается через перевод борьбы на уровень повседневной, обыденной психологии — так, чтобы она пронизывала все

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Психологическая война И. В. Сталина после смерти В. И. Ленина. «Все-таки в упорстве, с каким распространялся по Москве (в разных вариациях) слух о просимом Лениным яде, была какая-то странность. Я не стал бы об этой "странности" говорить, если бы позднее несколько раз не пришлось сталкиваться с другими "шепотами", инсинуациями, злостного характера заявлениями, видимо кем-то дирижируемыми, кому-то нужными и выгодными. Система слухов в Москве была так распространена, что XIII партийный съезд, заседавший 23–31 мая 1924 года, счел нужным в особой резолюции выступить "против распространения непроверенных слухов, запрещенных к распространению документов и аналогичных приемов, являющихся излюбленными приемами беспринципных групп, заразившихся мелкобуржуазными настроениями". Эта резолюция составлялась Центральным комитетом партии, главным образом, с целью ударить по "оппозиции" Фактически она била и по тем, кто в Центральном Комитете и его организациях был активным творцом всяких слухов и бумажек, пускаемых с определенной целью».

(*Валентинов Н. (Вольский Н.).* Новая экономическая политика и кризис партии после смерти Ленина. — М., 1991. — С 94)

проблемы жизни людей и «объясняла» их через политическое противостояние. Это достигается за счет массированного внедрения в сознание людей ложных стереотипов восприятия и мышления, извращенных представлений о господствующих в их среде взглядах, происходящих в мире событиях и тенденциях их развития.

«Спецпропаганда» — элемент «психологической войны», рассчитанный на войска и мирное население противника в реальной войне. Это инструмент военно-политической психологии. В силу особой закрытости, пока известны лишь два обширных проекта в этой сфере. Для других еще не истек «срок секретности». Так, психологический портрет А. Гитлера, созданный по заданию ЦРУ У. Лангером в 1943 году, опубликован лишь через тридцать лет, в 1972 году.

Проект «Кеймлот» был разработан в 1970-е годы в США специальной организацией, во главе которой стоял до сих пор неизвестный психолог. Цель проекта: организация сбора информации о расстановке политических сил в ряде стран «третьего мира» с некапиталистическими режимами. Задача: прогнозирование «вспышек насилия», т. е. организация подрывной деятельности. Либо, в другом варианте, защита прозападных правительств от повстанцев. Первоначально «Кеймлот» нацеливался на правительство С. Альенде в Чили. Слухи о нем просочились в печать, и будто бы американское правительство от него отказалось. Однако последующие события в Чили известны.

Проект «Эджайл» — изучение эффективности мероприятий против повстанцев в странах Юго-Восточной Азии (прежде всего, Вьетнама). Он включал анализ мотивации коммунистов Северного Вьетнама, механизмов стойкости и сплоченности, психологических последствий военных и политических действий американцев во Вьетнаме. Среди реальных достижений — понимание отрицательного психологического воздействия массированных бомбардировок ДРВ. Справочно: до этого решение президента США Л. Джонсона начать бомбардировки также опиралось на мнение психологов из «Рэнд Корпорайшн». Однако они ошибочно оценили и вероятную реакцию вьетнамского населения и общественного мнения США.

Приемы психологической войны. Наиболее распространенные приемы психологической войны делятся на три группы. Во-первых, это приемы «психологического давления». Во-вторых, приемы незаметного проникновения в сознание. В-третьих, приемы скрытого нарушения законов логики.

«Психологическое давление». Прежде всего, это многократное повторение одного и того же ложного тезиса, сопровождаемое ссылками на авторитеты в сочетании с различными спекуляциями — начиная от искажения цитат и кончая ссылками на несуществующие источники. Сюда же относятся манипуляции («игра») цифрами и фактами для создания видимости объективности и точности. Кроме того, это тенденциозный подбор иллюстративного материала с упором на эффект «драматизирующего воздействия». К приемам «психологического давления» относятся устрашающие «наглядные иллюстрации» пропагандистских взглядов и позиций, а также другие аналогичные приемы, рассчитанные на создание эмоционального дискомфорта и нейтрализацию способности человека рационально оценивать предоставляемую информацию.

Классическим примером «психологического давления» была так называемая геббельсовская пропаганда, исходившая из аксиомы, что ложь, дабы быть эффективной, должна быть массированной, крупномасштабной, беззастенчивой и непрерывной. В более утонченных вариантах «психологическое давление» включает некоторые элементы истины, используемые в качестве прикрытия массированной дезинформации. Так, в период пика «холодной войны», в 1975 году, развивая тему советской военной угрозы, западногерманская газета «Франкфурте рундшау» в течение двух месяцев, в четырех номерах, последовательно увеличивала число «социалистических танков» в Европе. Их было 13 500 в номере от 8 октября, затем 15 500 — 12 декабря, 16 000 — 16 декабря, 18 000 — 17 декабря. Количество «западных танков» в Европе за то же время уменьшилось с 5000 до 6000.

Незаметное проникновение в сознание. Это реклама своего (красивого и беззаботного) образа жизни, распространение желательных (обычно собственных) политических ценностей и стандартов своей массовой культуры через музыку, развлекательные телепрограммы и кинофильмы, а также через моду (на одежду, особенно с элементами политической символики, предметы быта, отдыха, туризма и т. п.). Сюда же относится массированное распространение слухов и сплетен в качестве альтернативы официальной пропаганде политического оппонента. Еще одна составная часть — конструирование и внедрение в массовое сознание политических анекдотов, сочинение псевдофольклорных («народных») поговорок и пословиц. Большая часть приемов незаметного проникновения в сознание объединяется понятием «социологическая пропаганда». Концепция социологической пропаганды ориентируется на постепенное подсознательное заражение противников и потенциальных союзников наиболее привлекательными элементами предпочитаемого способа жизни. Будучи формально лишенной идеологических признаков и политических целей, такая пропаганда является эффективной в стратегическом отношении. Возбуждая потребности и интересы людей, она действует на долгосрочные факторы, определяющие поведение. Основываясь на детальном планировании и дифференцированном воздействии на различные социально-политические силы, такая пропаганда осуществляется «по нарастающей», через последовательные этапы воздействия.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Приемы скрытого проникновения в сознание. Многочисленные эксперименты, проведенные психологами, показали, что человек обладает почти исключительной склонностью верить именно в то, во что ему хочется верить, подчас даже вопреки очевидности. Один из основных приемов рекламы, основанный именно на этом, классик рекламного дела А. Мейергоф определил как «приятные чувства от ассоциации с приятными вещами». Он верно писал: «Рекламщики используют это часто: красивая девушка с сигаретой в руке, ребенок, играющий куском мыла, красивое озеро, окружающее банку с пивом». Хорошо писал об этом и О. А. Феофанов: «Рекламное небо почти всегда безоблачно. Судя по рекламе, американцы только и делают, что пьют, курят, гоняют на автомобилях, обнимаются и улыбаются, улыбаются, улыбаются. У них всегда досуг. Ведь работа - не очень приятное занятие... Здесь все благополучно: великолепные загородные виллы, роскошные автомобили, благополучные люди Все красиво в этом мире. Пиво "Скол" пьют на фоне бесконечных плантаций тюльпанов. Сигареты "Кул" курят на фоне лесных водопадов. Рубашки "Эрроу" носят на фоне теннисных кортов. А автомобили... Пожалуй, не осталось ни одного сколько-нибудь примечательного пейзажа, на фоне которого не демонстрировались бы "бьюики", "форды", "шевроле". В этом рекламном мире холодильники всегда набиты провизией, на столах — деликатесы, в бокалах - лучшие виски и коньяки. А сами рекламные американцы — это лоснящиеся от благополучия, самоуверенные мужчины, изысканно одетые, холеные женщины, чистенькие, ухоженные дети. И все они улыбаются белозубой рекламной улыбкой».

(По: *Феофанов О. А.* Реклама: новые технологии в России. — СПб., 2000.)

Скрытое нарушение законов логики. К таким приемам относятся подмена тезиса, ложная аналогия, вывод без достаточного основания, подмена причины следствием, тавтология и т. д. Психологическая война с использованием подобных приемов наиболее эффективна по отношению к малообразованным слоям общества, неспособным уловить рациональные перверсии и склонным принимать на веру чисто назывные конструкции. Примером может служить первоначальная успешность псевдосоциалистической пропаганды, использовавшейся антиколониальными, национально-освободительными силами в ряде развивающихся стран. Сумев увлечь за собой часть населения, позднее они столкнулись с многочисленными проблемами, связанными с принципиальными пороками таких приемов воздействия на людей. Оказываясь эффективными на некоторое время, эти методы носят лишь тактический характер, утрачивая действенность по мере развития сознания и роста информированности населения.

Психологическая война не является автономным моментом политической борьбы. Это один из компонентов системы политических отношений. Поэтому в качестве ее приемов и методов могут использоваться все элементы данной системы, оказывающие сильное психологическое воздействие. В свое время США исходили из того, что использование атомного оружия против Хиросимы и Нагасаки носит не столько военный, сколько психологический характер, причем множественной направленности — не только на японское, но и на советское руководство. Укоренившиеся понятия «дипломатия канонерок», «ядерный шантаж» и т. п. отражают стремление использовать угрозу силы как психологическое оружие.

Будучи компонентом политических отношений, психологическая война присутствует как во внешней, так и во внутренней политике. Во внешнеполитической сфере она включает применение против врага психологически эффективной

пропаганды в комплексе с другими методами воздействия. Во внутренней политике она обычно ограничивается пропагандистским противостоянием с политическими оппонентами, хотя может приобретать и более сложный характер. Примерами являются пропагандистские столкновения в ходе любой предвыборной кампании или борьбы за власть. Здесь психологическая война проявляется в разного рода аргументах, фальсификациях, а также политических действиях, направленных на ослабление политических оппонентов, подрыв авторитета их руководителей, дискредитацию их действий. Примерами «психологической войны» такого рода могут служить массированные кампании в США, связанные с «уотергейтским делом», что привело к импичменту президента Р. Никсона; борьба оппонентов против Р. Рейгана в рамках скандала «Иран-контрас», истории с «Моникагейтом» Б. Клинтона, «Энронгейтом» Дж. Буша-младшего и т. п. В современной России в ходе избирательных кампаний широко применяются приемы, получившие название «черного пи-ара», что, по сути, является синонимом традиционной «психологической войны». Здесь также активно используются уже рассматривавшиеся слухи и сплетни, а также политические провокации, мистификации, блеф и шантаж.

В целом, роль прикладной политической психологии достаточно очевидна. Реальная политика давно использует ее на деле, хотя и не всегда отдает себе в этом отчет.

Выводы в виде конспекта

1. Прикладное значение политической психологии связано с возможностями воздействия на основные объекты этой науки: личность, малую группу, большие группы и массы. Воздействие на эти объекты происходит в четырех сферах: во внутренней политике, внешней политике, в военно-политической сфере и области массовых информационных процессов.

Прикладная политической психологии включает: 1) прикладные политико-психологические исследования — их задачи ставятся практикой, а результаты требуют внедрения и совершенствования арсенала методов, дающих конкретное знание; 2) приемы и процедуры «на грани» между прикладным исследованием и реальным вмешательством психолога в политические процессы; 3) психологическое обеспечение реальных политических процессов и методы, используемые самими политиками в политической практике.

2. По ряду практических и исторических причин, политико-психологические исследования базируются на принципе методического плюрализма. Его «всеядность» имеет не только недостатки, но и определенные достоинства. В частности, этот принцип открывает возможность использования методов и процедур различных научных дисциплин, наиболее адекватных конкретным целям исследования. По сути, каждое исследование вправе строить «под себя» специальный комплекс методов.

Наиболее часто применяемые методические приемы и процедуры политической психологии делятся на методы исследования личности, малой группы, больших групп и масс в политике. Методы изучения политической психологии личности

подразделяются на контактные и дистантные. С помощью контактных методов, как правило, исследуется психология обычного человека в политике. Это осуществляется с помощью разнообразных анкет, специальных опросников, сложных тестов восприятия и мышления, иногда лабораторных процедур, а также собственно личностных тестов. Личность политиков изучается посредством прожективных тестов, личностных опросников, посредством интервью и беседы. Исследование наиболее известных, занятых и высокопоставленных политиков в основном опирается на дистантные методы. Изучение их личности осуществляется психобиографическими методами, методом экспертных оценок, контент-анализом их вербальной (статьи, книги), акустической (фонограммы речей), мимической и пантомимической (видеозаписи выступлений) «продукции», методом составления личностных когнитивных карт и т. д. Особое место занимают приемы медико-психологического и даже генетического анализа.

Политическая психология малых групп изучается с помощью разнообразных вариантов социометрического метода. Он особенно эффективен для изучения малых партийных групп. Помимо этого, используются приемы построения семантического пространства политических групп и т. д.

Политическая психология больших групп исследуется с помощью методов наблюдения, включая внешнее и включенное, социологических опросов и анкетирования, фокусированных интервью и фокус-групп, анализа статистической информации и изучения документов.

Политическая психология масс изучается посредством наблюдения, анализа документов и исторических источников, проведения экспертных и массовых опросов и т. д.

Помимо перечисленных конкретных эмпирических методов, политическая психология использует и более общие методы в отношении четырех перечисленных областей. К ним относятся эксперимент в форме игрового моделирования, сравнительно-исторические и сравнительно-политологические методы. Наиболее общим является системный метод.

3. Ряд приемов политико-психологического исследования находится на грани прямого вмешательства науки в реальную политику. Примеры перехода или балансирования на этой грани — проблема психологии и психологического обеспечения реальных политических переговоров, формирование политических коалиций и группировок, а также организация их практического взаимодействия. Возможности вмешательства психологов в политику в первую очередь связаны со специфическими экспериментальным приемами, в частности, с методом имитационного (игрового) моделирования. Он позволяет моделировать поведение как отдельного человека, так и групп, а в отдельных случаях, масс (в виде толпы и «собранной» публики). В ходе имитационных игр моделируются переговоры, поведение лидеров и способы принятия ими решений, действия парламентских фракций, межнациональные конфликты и возможности их разрешения, вспышки стихийного массового поведения. Любой политический феномен, обладая собственной психологической структурой, позволяет строить свою не только теоретическую, но и конкретную практическую психологическую модель и имитировать на ней реальные политические процессы.

4. Психологические приемы прямого политического действия на политические процессы, явления и ситуации требуют непосредственного знания и использования прикладной психологии самими политиками. В первую очередь, это процессы и явления, связанные с личной или, реже, опосредованной, но прямой борьбой за власть. Сюда относятся такие «теневые» политические явления, как политическая интрига и политический заговор. Особым психологическим явлением считается феномен политической мимикрии. Важной сферой прикладной политической психологии является психологическая война в прямом и переносном смыслах, со всеми ее многочисленными компонентами. Психологическая война включает целый ряд конкретных приемов воздействия. Среди них наиболее известны «психологическое давление», незаметное проникновение в сознание объекта воздействия, скрытый, замаскированный алогизм. Наиболее эффективно прямое психологическое воздействие на политику осуществляется через массовые коммуникационные процессы. Они могут эффективно менять массовое политическое поведение. Особая часть психологической войны — так называемая «спецпропаганда», относящаяся к военно-политической психологии.

Среди конкретных психологических инструментов в политике особого внимания заслуживают такие феномены, как политические провокации, мистификации, блеф, шантаж и т. д. Представляя собой различные явления, они имеют сходную психологическую структуру. Это те сферы политики, которые обычно остаются глубоко в тени из-за своей неприглядности и «ненормативности». Тем не менее, они являются весьма эффективными.

Контрольные вопросы

1. Расскажите о прикладном значении политической психологии.
2. В каких сферах эффективна прикладная политическая психология?
3. Расскажите об основных методах исследования политической психологии личности.
4. Опишите основные методы исследования политической психологии малых групп.
5. Какие вы знаете методы исследования политической психологии больших групп?
6. Расскажите о возможностях исследования политической психологии масс.
7. Что такое имитационное (игровое) моделирование в политической психологии?
8. Расскажите о психологии переговоров.
9. Что такое интрига и заговор в политике? Каковы их психологические механизмы?
10. Как вы понимаете психологию «политической мимикрии»?
11. Расскажите о приемах провокации, мистификации, блефа и шантажа в политике и психологических механизмах их действия.
12. Что такое «психологическая война» и из чего она складывается?

Рекомендуемая литература

1. История дипломатии: В 3 т. – М. – Л.: ОГИЗ, 1956–1958.

2. *Коломинский Я. Л.* Психология взаимоотношений в малых группах. – Минск: изд-во БГУ, 1976.

3. *Косолапов Н. А.* Социальная психология и международные отношения. – М.: Наука, 1983.

4. *Лебедева М. М.* Вам предстоят переговоры. – М.: Наука, 1993.

5. *Макиавелли Н.* Государь. – М.: Планета, 1980.

6. *Ноэль Э.* Массовые опросы. – М.: Прогресс, 1978.

7. *Ольшанский Д. В.* Психология современной российской политики. – М.: Академический проект, 2001. Тема 12. Прикладные проблемы политической психологии.

8. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. – М.: Академический проект, 2002.

9. *Петренко В. Ф., Митина О. В.* Семантическое пространство политических партий // Психологический журнал. – Т. 12. – 1991. – № 6.

10. Политическая психология / Под общей ред. А. А. Деркача, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева. – М.: Академический проект, 2001.

11. *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М.: Наука, 1990.

12. *Hermann M., Milburn T. (eds.).* A psychological examination of political leaders. – N. Y.: Plenum, 1977.

13. *Dowers R., Huges J.* Political Sociology. – Chichester: Meston, 1983.

14. *Hermann M.* Handbook for assessing personal characteristics and foreign policy orientations of political leaders. – Columbus (Ohio): Mershon, 1987.

15. *Jonsson Ch.* Communication in International Bargaining. – L.: Free Press, 1990.

16. *Lasswell H.* Psychopathology and Politics. – Chicago: Rand McNally, 1931.

17. *Murninghan J. K.* Strength and weakness in four coalition situations // Behavioral Sciences. – 1978. – Vol. 23. – № 5.

18. *Robertson J. D.* Coalition leadership / Leadership and politics: new perspectives in political science. Ed. by Jones B. D. – Lawrence: Univ. press, 1989.

19. *Winter D., Hermann M., Vaintraub W., Walker S.* The Leader as a projective scene // Political Psychology. – 1991. – Vol. 12. – № 2.

Глава 15 Психолог в политике

Краткое содержание

Политическое консультирование. Определение. Взаимоотношения психолога с политиком. Качества консультанта. Технология политического консультирования.

Политическая реклама. Определение. Структура и этапы создания политической рекламы. «Уникальное политическое предложение»: слоган, цвет, форма, эмблематика, музыка. Технология политической рекламы: телевизионная реклама («идентификационный», «аргументационный», «негативный» и «ударный» клипы), радиореклама, печатная реклама, антиреклама.

Нейролингвистическое программирование (NLP). Определение и история NLP Индивидуальное и массовое NLP. Некоторые технологические приемы NLP: возрастная регрессия или внушенные образы, использование каталепсии, разрыв шаблонов, речевое связывание, трюизмы, пресуппозиция, команды в вопросах, противопоставление, «тройная спираль» М. Эриксона.

Имиджмейкинг. Определение Основные черты имиджа. Психологическая природа имиджа. Имиджмейкер.

PR (паблик рилейшнз). Определение. Краткая история PR. Психология PR. Основные технологические моменты. Основные функции PR. Спин-мастер. Психология работы с прессой.

Возрастание роли психологов в политике связано с тем, что политика все больше становится виртуальной. Достоинства лидеров зачастую определяются не их реальными достижениями (изменением жизни, принятием новых законов, реализацией программ и т. д.), а тем впечатлением, которое они производят на избирателей. Имидж стал важнее биографии. Компромат подменяет реальные факты. Репутация формируется или, напротив, рушится в считанные дни. Все это отражает общую тенденцию современного мира: информационная сфера стала важнее всех других. Информационная квазиреальность уже не просто подменяет, а часто заменяет и даже вытесняет материальный, предметный мир. В определенном смысле, бытие перестало определять сознание — напротив, все чаще именно сознание

определяет бытие. Манипуляция сознанием становится нормой жизни. Это ни хорошо и ни плохо — это реальный факт. Просто если раньше мы делали упор на то, что сознание отражает реальный мир, то теперь увидели и другую сторону: сознание не просто отражает, оно еще и творит окружающий мир. Как известно, идеи становятся материальной силой, когда овладевают сознанием масс. Раньше эти массы были заняты, прежде всего, производством. Теперь мы увидели, что они — еще и массы потребителей.

Законы рынка диктуют: мало произвести товар — не менее важно его продать. Больше того, иногда можно заранее продать и пока еще непроизведенный товар — за предоплату. Больше того, иногда можно продавать «воздух». Продаются ощущения, продается впечатление. Если раньше мир опирался на производителей, то теперь он ориентируется на потребителей. Вот почему широко разрекламированный («раскрученный») брэнд стоит намного дороже самого товара, а упаковка — дороже содержания.

Особенно явно это проявляется в политике. Лидер производства уступил место лидеру потребления. Это отразилось на модели поведения политика, которого заставили взять на вооружение манеры актеров. Если в довиртуальную эпоху, когда власть принадлежала прессе, главную роль играла мысль, то для телевидения главной стала форма, манера подачи. В новую эпоху действует своя логика: люди голосуют не за реальных политиков, а за удачные имиджи, которые созданы профессиональными психологами. Они лишь формально «выбирают» депутатов или президента. Психология политического выбора превратилась в психологию торговли — реально люди «покупают» ту рекламную «упаковку», в которую «завернули» того или иного кандидата. Значит, по крайней мере, часть политики превратилась в работу с сознанием людей — то есть в виртуальную деятельность. Вот почему среди помощников и консультантов современных политиков все больше психологов — специалистов по манипуляции сознанием и поведением людей. Их роль незаменима в четырех важнейших сферах, которые стали неотъемлемой частью современной политики. Это политическое консультирование, политическая реклама, создание имиджей (имиджмейкинг) и паблик рилейшнз (PR).

Политическое консультирование

Определение. Политическое консультирование — одна из важнейших прикладных сфер политической психологии, находящаяся на стыке с прикладной политологией и политической социологией, связанная с оказанием необходимой политико-психологической помощи отдельному политику, политической партии или организации в оптимальном осуществлении ими политической деятельности.

Политическое консультирование — достаточно общее понятие, включающее целый ряд различных аспектов. Это не «советник» в общепринятом смысле слова. Как правило, должность советника или помощника включена в штатное расписание и имеет строго ограниченный круг обязанностей. Они — подчиненные политика, советы которых иногда слушают, иногда нет. Политический консультант — нечто большее. В идеальной модели, он относительно равноправный партнер

ЭТО ИНТЕРЕСНО

«Политик для политиков». «Различие политического консультанта и имиджмейкера — это не только различие в узости специализации, но и различие в отношении к сущности политики. Консультант — это тоже дар, тоже судьба, тоже харизма, но своя, "консультантская".

"Вассал моего вассала — не мой вассал" — говорили в средневековье. Если великие политики знают тайну власти и умеют властвовать над народом, над своими подчиненными, то консультанты знают тайну власти над политиками. Секретари, в высшем смысле этого слова (слова «секрет»), правят миром посредством царей. В Ветхом Завете, в книге Иова (гл. 3, ст. 14) "цари и советники земли" названы вместе как равные.

Харизма политического консультанта заключается в поразительной способности "сидеть на ушах" (использую профессиональный жаргон), причем практически у любого политика. И опять-таки подчеркну: дело здесь не в психологии как психофизиологии. Не в технике и не в мистике, если мистику понимать как нечто "невыразимое". Чем более политик соответствует сути политики, тем больше он нуждается в консультанте, причем тоже хорошем. И здесь тоже "тайна власти" связана прежде всего с особым отношением к языку, с особым умением говорить и молчать. Причем дело не только в "как" говорения, но и в "что". Как В. Маяковский назвал В. Хлебникова "поэтом для поэтов", так консультант может быть назван "политиком для политиков".

Здесь есть пирамида. Сначала идет великий философ, дающий новую трактовку бытия. Затем идут интерпретаторы этого философа — ученый-естественник и гуманитарий-доктринер. Затем в следующей генерации эти двое превращаются в инженера, с одной стороны, и гуманитарного технолога — с другой. Они и являются советниками политика, предоставляя ему пушки и памфлеты, с помощью которых он завоевывает мир».

(*Матвейчев О. А.* Что такое политический консалтинг? Проблемы манипуляции. — М., 1999. — С. 22–23.)

политика, отношения с которым строятся на доверии и авторитете. Политический консультант, в отличие от советника, имеет по отношению к клиенту не обязанности, а обязательства – например, обязательство не разглашать конфиденциальную информацию, давать качественные советы и, главное, нести ответственность за конечный результат своей деятельности. Профессиональный политический консультант сродни адвокату. Он – равноправный партнер в тех вопросах, которые ему доверил политик. Это не теоретик политической рекламы, не политолог или знаток политических технологий. Это и то, и другое, и много чего еще одновременно. Но главное – политический консультант является практиком политической деятельности. Он такой же участник политического процесса, как депутат, губернатор, министр, чиновник, журналист и т. д., только находящийся меньше на виду и имеющий ниже ранг. В этом смысле политический консультант – не новомодное изобретение, а столь же древний вид деятельности, как и сама политика Он выполняет не вспомогательную функцию, а является самостоятельным функционером в непубличной, теневой сфере политики.

Взаимоотношения психолога с политиком включают несколько стадий. В конечном счете, объем и характер политического консультирования зависят от готовности политика востребовать, оценить и принять политико-психологическую помощь. Именно это определяется на первой стадии – установления отношений между консультантом и политиком.

Между политиком и консультантом возможны разные варианты взаимоотношений. В одних случаях, все сводится, в буквальном смысле, к сериям консультаций и ответов на вопросы, которые задает политик (вариант «справочного бюро»). В других случаях, между ними складывается такое взаимодействие, когда консультант может и сам, дополнительно, определять вопросы и ситуации, нуждающиеся в его проработке и объяснении. Менее распространен вариант, когда политик сознательно передает консультанту часть обязанностей. Практически невозможен вариант полного подавления консультантом политика — ни один клиент этого просто не выдержит. Поэтому активность консультанта должна быть дозированной как по объему, так и по качеству консультаций. Он должен постоянно отслеживать реакцию клиента на свои советы и своевременно корректировать свое поведение.

Наиболее успешные профессионалы политического консультирования считают, что в идеальной схеме отношений не консультант является «подчиненным», а политик превращается в «добровольного подчиненного» консультанта. Этот максимум возможен, но не всем доступен. В любом случае, консультант не должен соглашаться на отношения, при которых он нужен только для подтверждения собственного мнения политика, для контроля за исполнением его поручений или просто «на всякий случай». Это — функции советника по PR или помощника по связям с общественностью.

Здесь важна позиция самого консультанта. Вопрос прост: сумеет ли он вывести отношения на уровень «клиент — исполнитель», или же будет «потворствовать» политику в его желании (возможно, неосознанном) быть «начальником»? На практике встречаются консультанты двух типов. Одни требуют проведения в жизнь своих рекомендаций, другие — нет. Одни готовы взять на себя ответственность за последствия исполнения своих советов, другие — нет. Позиция первого: он взялся за дело, он отвечает и рискует репутацией, если не будет результата. Позиция второго: он бы поступил так-то и так-то, но решение принимать политику — ему и отвечать. Таким образом, одни консультанты отвечают только за качество рекомендаций и такой продукт своей деятельности, как отчеты. Консультанты второго типа берут ответственность и за рекомендации, и за их исполнение, и за конечный результат — например, за успех в избирательной кампании. Здесь многое зависит от заключенного договора. В первом случае оговаривается зарплата консультанта, во втором — гонорар в зависимости от результата работы. Возможно и сочетание этих параметров.

На практике, однако, реализовать идеальную схему и добиться равноправного положения удается в редких случаях. Многое зависит от квалификации консультанта, известности, опыта и профессиональной репутации. С другой стороны, играет роль статус политика. Чаще всего политическое консультирование — это все-таки разновидность политической обслуги, поэтому его характер определяется заказчиком (работодателем) или, в лучшем случае, совместно клиентом и исполнителем. Психолог, как исполнитель, обладает правом совещательного голоса. Его задача — предложить набор своих возможностей и обсудить с работодателем то, что тому наиболее необходимо из этого арсенала. После этого обычно и очерчивается круг обязанностей психолога как политического консультанта, и он приступает к работе.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Исповедь политконсультанта. Гуманитарные технологии. «Еще 34 года назад PR и политический консалтинг (не говоря уже про *spin, message managemen, public affairs*) были знакомы лишь узкому кругу продвинутых и посвященных. А сегодня то и дело приходится слышать фразу: "Куда ни плюнь — попадешь в технолога или пиарщика". Поразительно, как быстро новая профессия вошла в моду! Понятно, что отставание в гуманитарных технологиях (о котором шла речь во введении) сделало эту профессию дефицитной и заведомо прибыльной. Делать деньги на гуманитарных технологиях — это такой же верняк, как торговать компьютерами.

Но тут есть своя специфика. В гуманитарной области подсунуть "старье", безусловно, легче, чем в области компьютерной техники. Меньше специалистов и нет объективных критериев качества. И это "старье" подсовывают не стесняясь (учебники по PR, маркетингу, рекламе 30-летней давности, тренинги, семинары, сессии и т. п., которые проводят третьеразрядные специалисты или вовсе шарлатаны из тоталитарных сект). Однако ко всему этому безобразию была добавлена знаменитая "российская специфика", которая выразилась, во-первых, в максимальном упрощении всех гуманитарных технологий, а во-вторых, в их смешении».

Клиент. «Случайности, форс-мажорные обстоятельства, непредсказуемость и неразумность клиента — все это внешние обстоятельства, которые влияют на реализацию плана. Поэтому, когда клиент 100 %-ных гарантий, от него в ответ можно потребовать, чтобы он прогарантировал, что не случится природных и техногенных катастроф, что в регион внезапно не приедет Путин, что денег у него будет, сколько попросят, в команде будут работать умные и энергичные люди, а сам он будет паинькой. ▶

Установление и закрепление правильных отношений с реальным субъектом политики является важнейшим моментом предварительной стадии их взаимодействия. Затем наступает период выработки общих представлений и поиска общего «языка» совместной деятельности. Часто работа консультанта заключается не в том, чтобы дать клиенту какие-то новые знания, а в том, чтобы избавить политика от предрассудков — в том числе и относительно роли политического консультанта, его возможностей и потенциальных обязанностей. Эти предрассудки сами политики часто считают «знаниями», «мудростью», «жизненным опытом» или «здравым смыслом».

После того как две первые стадии пройдены, начинается непосредственная работа. В ходе нее политик ставит принципиальные цели и определяет те ресурсы, которыми он располагает для их достижения. Во всем остальном он делегирует часть своих полномочий политическому консультанту — безусловно, только в рамках заключенного договора, для реализации отдельных согласованных целей.

Если цели консультанта и политика на двух первых стадиях взаимоотношений достаточно понятны, то все дальнейшее вырабатывается в процессе работы. Не все консультанты рискуют брать на себя ответственность. Точно так же, не все политики готовы даже в частных вопросах вручать свою судьбу другому человеку. Каждый раз, в каждом конкретном случае степень делегирования полномочий политиком и мера ответственности консультанта устанавливаются индивидуально. Новый клиент — новые отношения, другие полномочия, другая ответственность. Поэтому на практике отношения между политиком и политическим консультантом всегда носят глубоко субъективный и неповторимый характер.

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Консультант — это консультант. Он может дать 100%-ную гарантию (и то не всякий, а классный), что он даст лучшее решение проблемы в данной ситуации (или одно из лучших). На заре туманной юности мы браво заявляли: "Консультант должен брать ответственность не только за качество советов, но и за всю кампанию. Клиент должен отдать все на откуп консультанту, должен ему доверять или вообще не работать". Сейчас, с опытом, приходится признать, что клиент (в большинстве случаев, хотя бывают и исключения) скорее умрет, чем перестанет вмешиваться и контролировать процесс. Мы как в молодости, так и сейчас готовы брать ответственность за всю кампанию на себя, но сейчас мы стали мудрее и понимаем, что даже если клиент и говорит "берите", это не значит, что он действительно "дает". Клиент вообще главный источник искажений, ошибок и случайностей. ... Вообще, мы стараемся так придумывать стратегии, чтобы все, что случается вокруг, не только не могло повлиять на реализацию, но даже могло бы быть с пользой инкорпорировано в план. Мы с презрением относимся к стратегиям, которые дают свободу действий сопернику (дескать, у нас свой план, у них — свой, и посмотрим, кто сильнее, стенка на стенку), мы стараемся либо действовать за соперника, либо создавать ситуации, в которых свободные действия соперника работают на нас.

Короче, справиться можно со всем, кроме клиента. Это определяется его положением. Если все остальные — это фигуры на доске, то клиент находится вместе с нами, вместе с игроками (так как он как минимум финансирует проект и принимает решение о старте), и здесь, из этой позиции, он сможет своими грязными лапами смешать все фигуры».

(*Гусев Д. Г., Матвейчев О. А., Хазеев Р. Р., Чернаков С. Ю.* Уши машут ослом: Современное социальное программирование. — Пермь., 2002. — С.19, 146–147.)

Известны случаи почти полного делегирования политиком многих своих прерогатив помощникам и консультантам (например, советский лидер Л. И. Брежнев в последние годы жизни). Существуют и прямо противоположные примеры: у В. И. Ленина вообще не было политических консультантов (только технические секретари). И. В. Сталин обычно обходился услугами одного помощника (наиболее известен Поскребышев), частично исполнявшего и консультативные функции. В советской системе действовал закон «негативной селекции кадров», свойственный тоталитарным и авторитарным режимам: каждое следующее поколение руководителей было на порядок хуже предыдущего, потому оно все больше нуждалось в разрастании аппарата, штата помощников, советников и консультантов.

Качества консультанта. Для того чтобы стать хорошим политическим консультантом, необходимы высокие профессиональные качества. Это соответствующее образование, связанное с политикой, и, как правило, личный опыт занятия политикой или деятельности в околополитических сферах. Однако, кроме того, необходимы еще и определенные личные качества, происхождение которых не всегда ясно, но польза которых очевидна. Большинство практиков выделяют четыре группы таких личностно-психологических качеств.

Адаптивные качества. Люди, которым присущи эти качества, очень находчивы. Они разумны и способны быстро обучаться. Они задают правильные вопросы и готовы запоминать правильные ответы. У них есть уникальная способность почти сразу же внушать доверие, устанавливать контакты и оказывать убеждающее воздействие.

Коммуникативные качества. Их обладатели знают, как вести себя с людьми. Они прекрасно работают со своими начальниками, со сверстниками и с подчиненными. В общении для них нет ни возрастных, ни статусных барьеров. Они хорошо работают с клиентами, журналистами, избирателями. Такие люди эмоционально невозмутимы — даже (и в особенности) под давлением. Они чаще пользуются местоимением «мы», чем «я». У них отсутствует или глубоко скрыта «гордыня».

Креативные качества. Люди, которым свойственны эти качества, всегда стремятся вперед, и на этом пути находят творческие решения. Им не нужно указывать, что следует делать дальше, — они сами инстинктивно знают это. Никогда не боятся начинать с чистого листа бумаги — для них это означает просто появление новых возможностей. С дипломом или без диплома, но эти люди всегда являются психологами и даже иллюзионистами — мышление фокусника имеет сходство с мышлением политического консультанта.

Умение формулировать. Обладающие этим талантом люди умеют очень хорошо говорить и писать. Речь не о грамотности и не о ловко подвешенном языке, а о способности внятно формулировать свои мысли в убедительной форме. Искусство формулировок — одно из важнейших как в политике, так и в политическом консультировании. Здесь действует давно известное правило: кто ясно мыслит, тот ясно излагает.

Совокупность названных качеств в сочетании с другими, которые не были названы просто из-за их очевидности (высокий интеллект, развитая интуиция, достаточно сильная воля и т. д.), создает тот личностно-психологический сплав, который соответствует задачам и сложностям политического консультирования.

Технология политического консультирования. Технологически политическое консультирование складывается из стратегического планирования деятельности политика и ее результатов; оказания содействия ему в процессе поиска стратегических и тактических целей и выборе средств их достижения; определения его сторонников, союзников и противников как в целом, так и в реализации конкретной цели; выработки оптимальной тактики и линии поведения в отношении сторонников, союзников и противников; подборе методов работы; создании позитивного имиджа (совместно с имиджмейкером или же выполняя еще и его функции) и его мультипликации в средствах массовой информации (совместно с пресс-секретарем и PR-меном или же выполняя еще и их функции). Особая сфера политического консультирования — оказание политико-психологической помощи в организации и проведении предвыборных (избирательных) кампаний публичных политиков.

Политическое консультирование осуществляет профессионал-аналитик, располагающий необходимой суммой знаний о политике, ее технологиях и внутренних механизмах (политическая психология). Главная его функция заключается в избавлении политика от необходимости принимать немедленные решения по вопросам, требующим времени для осмысления. Политик всегда функционирует в режиме реального времени — а это значит, в условиях временного дефицита. Он вынужден принимать решения «здесь и сейчас», у него физически нет времени для аналитической работы. Аналитика — иная сфера деятельности, существующая в принципиально ином пространственно-временном измерении. Если политик

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Коррекционное воздействие в политике. «Следует отметить, что помимо собственно исследовательских процедур в политической психологии используется и широкий набор методов *коррекционного воздействия* на политическое поведение, сознание и бессознательные структуры личности. Практика политического консультирования включает психодиагностику политического деятеля, анализ и коррекцию его публичного имиджа, разработку стратегии его взаимоотношений как с широкой публикой, так и с собственными единомышленниками и аппаратом. Такая работа политического психолога предполагает использование методов тренинга, участия в деятельности по паблик рилейшнз, разработку рекомендаций по эффективной политической коммуникации.

Говоря об области деятельности профессионального политического психолога, следует заметить, что международное сообщество (ISPP) разработало и предложило своим индивидуальным членам специальный этический кодекс, регламентирующий ряд действий специалистов в этой области. Так же как психолог, врач или специалист по организации, политический психолог, занимающийся исследованиями или консультированием, имеет дело с достаточно взрывоопасной информацией. Так, политический консультант не считает себя вправе не только публично обсуждать данные, касающиеся своих клиентов, но даже не раскрывает его имени без разрешения последнего. Существует опасность нанести урон репутации того или иного человека, даже если обсуждение имеет профессиональный характер в научном журнале. Профессиональная община заинтересована, чтобы ее представители четко отделяли свою научную деятельность от участия в практической политике».

(*Гозман Л. Я., Шестопал Е. Б.* Политическая психология. — Ростов-на-Дону, 1996. — С. 34–35.)

действует на митинге, в залах заседаний или в кулуарах власти, то место работы аналитика – кабинет. Аналитическая деятельность требует времени для рассмотрения как проблемы, так и всех вариантов ее решения и их последствий. Здесь пролегает водораздел: или политик, или аналитик. Попытки смешения разных сфер деятельности обычно дают негативные результаты (трудно усидеть «на двух стульях»).

На основе аналитической функции консультанта выстраиваются и все остальные. В первую очередь, к ним относится моделирование эффективной публичной деятельности политика. Установив стратегические цели политика, он должен сконструировать его оптимальный имидж, необходимый для достижения желаемого, а затем заняться политической рекламой клиента и тем, что называется «паблик рилейшнз». Особенно тесно все это соединяется в единую технологическую цепочку в ходе избирательных кампаний политика. Именно здесь политический консультант оказывается практически незаменимым.

К сожалению, часто именно непонимание различия своих функций осложняет взаимоотношения между политиком и консультантом. Внутренне почти любой политик убежден, что он может сделать все, что делает консультант, самостоятельно – просто у него «не хватает времени». То есть политики не всегда осознают объективные особенности и условия своей собственно политической деятельности. Отсюда – обилие политиков в качестве внештатных обозревателей средств массовой информации, авторов книг и аналитических статей, комментаторов текущих событий и принимаемых другими реальными политиками решений.

Аналогично, консультант, особенно достигший успехов в проведении избирательных кампаний, также часто убежден, что мог бы самостоятельно (и даже лучше клиента) исполнять функции политика, то есть осуществить все, что сам же и придумал. Отсюда — множество попыток консультантов стать политиками, быть избранными в законодательные собрания и т. д. В обоих случаях эффективность такой подмены основной деятельности низка: страдают и главные, и «компенсаторные» занятия. Например, известный аналитик профессор З. Бжезинский был неплохим помощником президента США Дж. Картера по вопросам национальной безопасности, но так и не стал самостоятельной политической фигурой.

Таким образом, политическое консультирование является автономной сферой прикладной политической психологии. Рассмотрев ее общие закономерности, перейдем к конкретным слагаемым. На практике они могут выступать и в качестве независимых сфер работы психолога в политике.

Политическая реклама

Определение. Политическая реклама (от латинского *reklamare* — «выкрикивать») — это «реклама политических партий (объединений), органов государственной власти, государственных и общественных организаций и принимающих участие в политической деятельности отдельных граждан; их действий, идей, программ и отношения к каким-либо организациям, событиям, гражданам, идеям»[1]. Собственно реклама — распространение в любой форме, с помощью любых средств информации о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях, призванная формировать, поддерживать интерес к ним и способствовать их реализации. Политическая реклама — это система политических коммуникаций, призванных изменить сознание и поведение людей в соответствии с политическими целями рекламодателя (в широком контексте — политических партий, движений, лидеров).

Впервые политическая реклама появилась в рабовладельческой демократии Древней Греции, где на народных собраниях открыто избирали на ответственные государственные посты. Тогда политическая реклама велась самими претендентами и их сторонниками в устной форме: рекламировалось богатство, происхождение, красноречие и ум. В Древнем Риме уже использовались письменные рекламные лозунги и призывы. Затем реклама ушла в торговлю — для того, чтобы в XX веке вернуться в политику.

Структура и этапы создания политической рекламы. В отличие от коммерческой, политическая реклама нацелена на конкретный результат, жестко зафиксированный во времени. Она осуществляется в условиях конфронтации политических соперников. Такая реклама имеет четко фиксированные ограничения, в том числе финансовые. Она ориентирована на систему оперативных связей с электоратом. Структура политической рекламы включает в себя:

1) субъект политической рекламы (претенденты на выборные должности, партии, политические движения),

[1] Закон РФ «О политической рекламе».

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Партийные выборы в России. «Рассмотрим конкретный пример подобного решения — парламентские выборы. Выход на арену множества партий ничем не отличается от выхода любого другого продукта. Более того, что заранее осложнило ситуацию, — продукт был новым, по крайней мере это касается большей части участников этого политического рынка. Это стандартная западная процедура по продвижению нового товара; самая крупная довоенная английская кампания по продвижению на рынок нового продукта — заморских фруктов — уже тогда стоила один миллион фунтов

Так вот, технологически перед партиями стояли две задачи — *выделение* и *мотивировка*:

а) *выделиться на фоне других*;

б) *мотивировать избирателей проголосовать именно за себя.*

Но творческое решение этой задачи могло быть каким угодно. То есть наука задала требования к типу задачи, творческое решение заполнило эти ниши своими собственными находками. По первой задаче партии пытаются создать ассоциацию со своими номерами в списке, известными поп-певцами или актерами и актрисами. Но это было только забиванием "гвоздя", на котором следовало повесить "картину" (мотивацию). Второй этап показывает, что партии не готовы к нему именно с точки зрения научного обоснования. Практически все они остановились на первом этапе Не нашлось достаточной мотивации для принятия решения в пользу той или иной партии. Достигнутые результаты большинства партий не могут считаться результатами вообще, поскольку совершенно несопоставимы с суммой затраченных средств. Таким может быть сочетание науки и искусства».

(*Почепцов Г. Г.* Паблик рилейшнз для профессионалов. — М., 2001. — С. 26.)

2) объект политической рекламы (избиратели или их целевые группы),
3) предмет политической рекламы (политические платформы, предвыборные программы, личности лидеров),
4) цели политической рекламы (приход к власти через занятие выборной должности, формирование общественного мнения и т. д.),
5) цели могут конкретизироваться в задачах политической рекламы,
6) средства политической рекламы (передачи и публикации в средствах массовой информации, прямые обращения, встречи с избирателями, теледебаты, массовые акции, листовки, плакаты, рекламные клипы и т. д.),
7) прямые и обратные связи (опросы общественного мнения, зафиксированные массовые настроения, источники тревог, симпатий и т. п., исследования отношений к кандидату и его политической рекламе).

В психологическом плане политическая реклама – это коммуникационное сообщение, обладающее собственной структурой. Она включает три компонента. Во-первых, когнитивный компонент, дающий потребителю новое знание, информацию. Во-вторых, аффективный компонент, формирующий необходимое эмоциональное отношение. В-третьих, регулятивный компонент – побуждение к конкретным действиям.

Процесс создания политической рекламы как вида политических коммуникаций строится поэтапно. Первый этап включает базовые исследования «политического рынка», маркетинг, анализ электората. В результате, находится нужная «политическая ниша» и та часть электората, поддержку которой рассчитывают получить, т. е. определяются целевые группы.

Второй этап — разработка концепции или стратегии политической рекламной кампании как комплекса мероприятий для реализации предвыборных целей.

Третий этап — выбор вида рекламной кампании по критериям направленности (целевая или тотальная), «географии» охвата электората, используемых средств и т. д.

Четвертый этап — проведение самой кампании, включая технологии «сейл промоушн» (стимулирование электоральной активности) и паблик рилейшнз.

Принципиально важным является второй этап — разработка концепции политической рекламы, аргументированной системы представлений о необходимых средствах и оптимальных методах достижения политической цели через политическую рекламу. Концепция должна включать стратегические и тактические, перспективные и оперативные цели и задачи; формы представления электорату предмета рекламы (программы, платформы и т. п.); структуру имиджа лидера; средства ведения кампании и их соотношение (средства массовой информации, прямые контакты, наглядная агитация и пр.); виды психологического воздействия, наиболее адекватные ситуации и политико-психологическим характеристикам электората; особенности «уникального политического предложения» в связи с лозунгами («слоганами»); финансовые расчеты; виды обратной связи с электоратом.

«Уникальное политическое предложение». Стержнем политической рекламы и главным фактором ее эффективности считается «уникальное политическое предложение» (по аналогии с понятием «уникальное торговое предложение», предложенным Р. Ривсом в коммерческой рекламе товаров и услуг). Оно имеет трехкомпонентную структуру: внятное и четкое обозначение товара или услуги, уникальность самого предложения, его силу и выгоду.

Первое слагаемое такого политического предложения — само предложение, ясно объясняющее избирателю, что будет, если он сделает то, к чему его призывают. Элементарный пример: «Голосуя за Иванова, вы получаете...» Такое предложение обязательно рисует привлекательный и непротиворечивый образ будущего состояния, ситуации, отношений, образа и уровня жизни.

Второе слагаемое — неповторимость, реальная уникальность того, что предлагается. «Только Иванов сможет победить коррупцию (навести порядок на улицах, легализовать гомосексуализм и т. д.)!»

Третье слагаемое — привлекательность, непосредственно побуждающая избирателя сделать то, что ему предлагают. «Голосуя за Иванова, вы выбираете будущее своих детей (получаете прибавку к зарплате, повышение пенсии, новую квартиру и т. д.)!»

«Уникальное политическое предложение» по форме и содержанию должно отвечать следующим шести требованиям: 1) символичность — соответствие традициям и типу политической культуры; 2) концептуальность — наличие идеи, соответствующей потребностям и интересам населения; 3) персонификация — качества лидера, обеспечивающие его узнаваемость; 4) эксклюзивность — отличительность от рекламы других политиков; 5) широта воздействия на избирателей; 6) доступность — насколько «уникальное политическое предложение» понимается избирателями и какова его значимость.

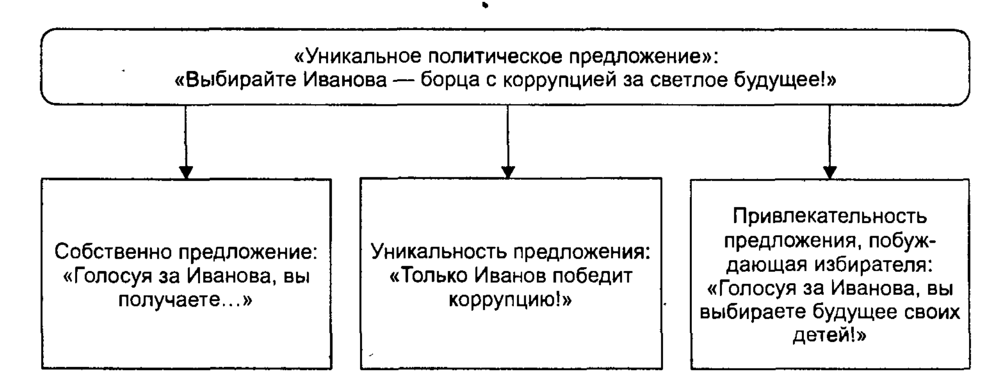


Рис. 15.1. Структура «уникального политического предложения»

Тональность политической рекламы обязательно должна быть мажорной, наступательной, вселяющей чувство уверенности — психологически это облегчает выбор. «Уникальное политическое предложение» должно сопровождаться соответствующей атрибутикой (запоминающийся слоган, привлекательный цвет, хорошая форма, удачная эмблема, подобающие музыка, тембр голоса, шрифт и т. д.). Остановимся на основных элементах такой атрибутики. Так, известно: удачное «уникальное политическое предложение» может становиться основным слоганом политической рекламы.

Слоган. Данное слово представляет собой буквальный перевод английского *slogan*, означающего лозунг, призыв, девиз, а когда-то — боевой клич шотландских горцев. В современной рекламе слоган — это рекламная формула, броская, запоминающаяся фраза. В отличие от товарной рекламы, в политике все-таки чаще используется понятие «лозунг». Лозунг — призыв, выражающий в самой краткой форме руководящую политическую идею, основную задачу, требование, принцип. Это ключевой прием агитации. В яркой форме лозунг призван возбуждать психику людей и стимулировать определенное политическое поведение, вызывать конкретные действия. В истории нашей страны наиболее эффективные политические лозунги использовались в период революции 1917 года и последующей затем гражданской войны. Классические лозунги революции: «Мир — хижинам, война — дворцам!», «Фабрики — рабочим!», «Земля — крестьянам!», «Мир — народам!», «Хлеб — голодным!» и т. д. Во время Гражданской войны наиболее популярными и эффективными были лозунги, начинавшиеся со слов «Долой...!» (негативно ориентированный лозунг) и «Даешь...!» (требовательный, позитивно ориентированный лозунг). В период Великой Отечественной войны, отражая специфику момента, лозунги стали абсолютно конкретными и агрессивными: например, знаменитое «Убей фашиста!» и сакраментальное «Родина-мать зовет!». Исторические примеры показывают как яркую оценочную природу лозунгов, так и их мобилизующий характер. По данным специальных исследований однако, лозунг — достаточно краткосрочный, в целом не стратегический, а тактический, ситуативный инструмент воздействия на сознание и поведение людей. Подсчитано, что для сохранения влияния на психологию масс основные политические лозунги должны меняться не реже, чем каждые пять лет.

Считается, что эффективные современные варианты лозунгов, используемые в политической рекламе, должны соответствовать следующим условиям:

1) обещать «все и сразу»;
2) принимать ответственность за исполнение на себя, избавляя от нее человека;
3) предлагать простые способы решения сложных проблем;
4) включать элементы мифа;
5) быть лаконичными и образными;
6) нести общедоступный смысл;
7) легко запоминаться.

Суггестивные возможности лозунгов обычно усиливаются образностью тщательно подбираемых ключевых слов.

Цвет. Восприятие цвета тесно связано с эмоциональной сферой. Так, известно, что красно-оранжевые тона действуют возбуждающе — повышают активность, как бы подталкивают к решительным действиям. Светло-желтые цвета тоже активируют психику, но надо помнить, что в России они ассоциируются с не очень положительными качествами («желтый дом», «желтая пресса»). Зеленые тона действуют успокаивающе, хотя в современных условиях, в связи с политизацией ислама (знамя Пророка зеленого цвета), и этот цвет иногда связывают с агрессивным поведением. Синий цвет обычно ассоциируется с гармонией, покоем, бесконфликтными отношениями. Коричневые тона воздействуют своеобразно: способствуют мыслям об удовольствиях, комфорте. Однако нельзя забывать и ассоциативный ряд «коричневой чумы человечества» и отечественных «красно-коричневых». Фиолетовый цвет, в сочетании с темно-малиновым, сиреневым и аналогичными тонами, считается женским и свидетельствует о стремлении нравиться, произвести хорошее впечатление. Серый цвет побуждает к снижению инициативы: предпочитающие его люди нуждаются в отдыхе, не склонны к активному поведению. Черный цвет в России — траурный. Это символ сложных ситуаций. Люди, предпочитающие этот цвет, могут отличаться упрямством, сложным характером. Белый цвет — чистота, мир (белый «голубь мира»).

Форма. Специалисты школы гештальтпсихологии ввели понятие «прегнантной» формы (от английского слова *pregnancy*, означающего беременность). Экспериментально было установлено, что наиболее предпочитаемые людьми (особенно мужчинами) формы отличаются округлостью, овальностью, отсутствием углов и резких переходов. Фрейдистский психоанализ считает, что мужчины предпочитают округлые формы, тогда как женщины — угловатые. Форма имеет значение в образной символике политической рекламы — прежде всего, в эмблемах политических партий и движений. Известны удачные символы — например, зеленое круглое яблоко (партия «Яблоко») или округлый медведь («Единство»). Напротив, практика показала неадекватность использование формы древнего рунического знака коловрата (свастика «Русского национального единства»): РНЕ так и не достигло массовой популярности. Оценивая ту или иную форму, не надо забывать один из базовых законов гештальтпсихологии: выделение и восприятие фигуры всегда зависит от фона, на котором подается фигура.

Эмблематика. В 1930-е годы немецкие коммунисты чуть было не выиграли пропагандистскую войну у национал-социалистов Гитлера. Только с помощью «административного ресурса» (массовых репрессий) был предотвращен «коммунистический реванш» после победы национал-социалистов на выборах в 1932 году. Дело заключалось в том, что эмблема компартии Германии той поры — зигзаг молнии — оказался намного проще, чем фашистская свастика. Поэтому коммунисты выиграли «войну эмблем»: их активистам было достаточно всего лишь перечеркнуть зигзагом нарисованную повсеместно свастику. Получалось, что фашисты сами создавали «фон» для коммунистической эмблематики. Вывод: никогда не следует гнаться за вычурностью эмблемы. Она должна быть простой для запоминания и легкой для воспроизводства. Желательно, чтобы она была созвучной базовым символам народа или даже наднациональной общности. В свое время «голубка Пикассо» мгновенно завоевала мир в качестве эмблемы всемирного антивоенного движения.

Музыка. Психологическое воздействие музыки известно давно. Музыкальные ритмы непосредственно влияют на ритмы работы мозга и общую ритмику жизненной активности человека. Известно, что маршевая музыка усиливает энтузиазм, придает силы. Бравурная музыка возбуждает. Напротив, траурная музыка угнетает, снижает активность, вызывает отрицательные эмоции. Непосредственное влияние музыки обычно усиливается ее символическим значением. Национальный гимн любой страны не просто вызывает чувство гордости. Он тянет за собой сложный ряд звуковых, зрительных и прочих ассоциаций. Вспомним жесткую дискуссию о гимне новой России в 1990-е годы: несмотря на сильное желание реформаторов отказаться от старой, «советской» музыки Александрова, все социологические опросы уверенно показывали, что три четверти населения выступают за ее сохранение, и властям пришлось уступить. Однако сам накал и характер общественной дискуссии продемонстрировали, насколько сильна политическая роль музыки. Не случайно собственные гимны создают многие политические партии и общественные движения.

Технология политической рекламы. К основным психологическим инструментам политической рекламы относятся внушение, заражение, подражание и убеждение. Эти приемы психологического воздействия уже рассматривались в предыдущих главах, поэтому здесь мы не будем на них останавливаться.

Из конкретных приемов выделим такие, как «приклеивание ярлыков» («красно-коричневые», «демшиза» и др.); «сияющее обобщение» («гарант стабильности и конституции»); «трансферт», основанный на ассоциативном переносе хорошего — на сомнительное («социализм с человеческим лицом»); «игра в простонародность» (лидер в кепке, на стройке и т. п.); «тон-ваген» («фургон с оркестром» — гипермажорность политической рекламы, создающая имидж успеха) и т. д.

1. Телевизионная реклама. В последние годы произошли капитальные изменения в психологии политического восприятия: люди стали экономить свои усилия на переработке информации, эффективно воспринимается только то, что не требует значительных интеллектуальных усилий. Только 5 % населения в состоянии полностью просмотреть политический телесюжет, который длится более 10 минут. Около четверти смотрят такие сюжеты фрагментарно. Почти 70 % игнорируют

такие программы. Соответственно, главными требованиями к телевизионной рекламе стали краткость, разнообразие и эмоциональная насыщенность. Восприятие все больше приобретает мозаичный, «клиповый» характер. Поэтому основное в современной политической телерекламе — это клипы, обычно составляющие важную часть предвыборной кампании.

Телевизионные политические клипы подразделяются на четыре основных вида.

«Идентификационный» клип. Цель — добиться, чтобы как можно больше избирателей запомнили фамилию кандидата. Такие клипы просты по форме. Имя кандидата часто повторяется и пишется на экране, в качестве звукового ряда иногда используются стихи, рефреном повторяя нужную фамилию. Такие клипы часто напоминают семейный альбом: в них используются фотографии, кадры хроники, воссоздающие биографию политика, рассказывается о его семье, профессии, политических связях. О достоинствах кандидата свидетельствуют его родственники, друзья или представители массовых групп и слоев населения.

«Аргументационный» клип. Цель — ознакомить избирателя с политической платформой, взглядами кандидата. Такие клипы не должны быть слишком специализированными — иначе будет трудно найти свою аудиторию. Клип должен ориентироваться на эмоциональную поддержку, делать ставку на сопереживание зрителей. Известно, что в 1976 году 75 % американцев, голосовавших за президента Дж. Картера, не знали его позиций по основным вопросам. Но — «он был симпатичным». Клип должен быть простым, целостным и не перегруженным. Одно из правил гласит: один клип — одна идея.

«Негативный» клип. Цель — атака на соперника. Негативная реклама (антиреклама) всегда привлекает внимание: людям интересен конфликт. Однако нельзя перегружать такие клипы «компроматом» — часто это отталкивает. Хорошие негативные клипы строятся на изощренном монтаже: подбираются негативные высказывания разных людей о сопернике. Возможно ускоренное или, напротив, замедленное продвижение пленки, создающее комический эффект. В свое время этот прием создал впечатление «пьяного Ельцина» при демонстрации его выступлений в США в конце 1980-х годов.

«Ударный» клип. Цель — оказать «ударное» воздействие на избирателей, мобилизовать их и призвать голосовать за кандидата. Такие клипы строятся на прямых призывах идентифицировать себя с кандидатом, поддержать его и т. д. Основной лейтмотив: «вы за него просто потому, что вы — за него!»

2. Радиореклама. Обычно политическая реклама на радио является частью предвыборных кампаний и сводится к так называемым «радиоклипам». Они создают то, что можно назвать аудиообразом политиков. Реже предпринимаются попытки создания аудиообразов политических партий и движений. Как и телевизионные, радиоклипы подразделяются на идентификационные, аргументационные, негативные (контрпропагандистские) и ударные. Основную роль в радиоклипе играет емкий, сжатый и энергетически насыщенный текст (обычно составляемый с использованием приемом нейролингвистического программирования). Не меньшую, хотя и по определению вторую, роль играет голос, произносящий текст. Тембр голоса должен соответствовать тексту и задачам радиоклипа. Если в идентификационном клипе он может быть достаточно мягким,

«повествовательным», то в аргументационном обязан становиться более напористым, а для ударного клипа в российских условиях эталоном можно считать тембр голоса известного диктора времен Великой Отечественной войны Ю. Левитана, от которого, по признаниям современников, «мурашки бежали по коже». Радиоклип должен включать соответствующую его задачам музыку.

3. Печатная реклама. Наиболее существенными моментами печатной рекламы являются графика и шрифт. Печатная реклама выполняет все те же четыре основные функции и, соответственно, делится на идентификационную, аргументационную, негативную (контрпропагандистскую) и ударно-мобилизующую. Ключевым элементом печатной политической рекламы является не текст, как это иногда считают, а целостный образ, формируемый посредством графических, текстовых и шрифтовых средств. Поэтому здесь особую роль играет то, как набраны и расположены базовый слоган и ключевые слова, как оформлены основные, вспомогательные, второстепенные и дополнительные элементы текста, насколько он хорошо иллюстрирован. Наиболее частая ошибка — перегруженность текста. Обычно заказчик считает, что «кашу маслом не испортишь», и настаивает на том, чтобы текст содержал как можно больше благоприятных подробностей о его личности, партии или движении, но перегруженность ведет к ощущению скуки у читателя и отторжению текста. Поэтому печатная реклама должна быть лаконичной, включать только наиболее существенное, «броское» и заведомо привлекающее внимание. Это должно быть именно «уникальное политическое предложение», соответствующее всем требованиям к нему. Особое внимание необходимо уделять изобразительному ряду в печатной рекламе. Фотографии должны быть значительными и вызывать позитивные эмоции. Оригинальными позитивными элементами часто являются карикатуры и дружеские шаржи.

4. Антиреклама. Это особый элемент политической рекламы. Антиреклама всегда направлена против главного политического оппонента или сразу против всех реальных соперников (на нереальных и тратиться не стоит). Она может принимать различные формы — от запоминающихся анекдотических ситуаций или язвительных карикатур до «слива компромата» и создания откровенного «образа врага». У нас в стране антиреклама чаще всего проявляется в критических публичных выступлениях, разоблачениях, «войне компроматов». В западных странах существуют иные традиции.

Считается, что первая телевизионная политическая антиреклама была создана в 1964 году. Это были короткие телевизионные ролики, целью которых стала дискредитация основного противника Л. Джонсона на президентских выборах — «сенатора-ястреба» Б. Голдуотера, отличавшегося экстремистскими, агрессивными, откровенно милитаристским взглядами. Сюжет: девочка считает отрываемые лепестки цветка; ее перебивает грубый мужской голос, считающий ракеты; заканчивается все ядерным взрывом. Другой сюжет: девочка есть мороженое, а мама за кадром объясняет, как вредны радиоактивные осадки. Финал — портрет Б. Голдуотера и закадровый голос: «Есть человек, который хочет стать президентом США. Он хочет испытывать все новые атомные бомбы. Его зовут Барри Голдуотер».

В современной России доминирует печатная антиреклама в жанре «подметных листовок». Примеров такого рода было много на выборах губернатора Краснояр-

ского края. Листовка от имени «штаба Лебедя» гласила: «Просим собрать сведения о ваших соседях или знакомых, имеющих излишки жилой площади, сдающих квартиры в наем, занимающихся уличной торговлей, работающих "челноками", владеющих несколькими машинами, ведущими разгульный образ жизни. Эти данные просим направлять нам. Штаб кандидата в губернаторы А. Лебедя».

Любопытный, почти изысканный пример антирекламы был напечатан в «Комсомольской правде» 21 декабря 1996 года, в период кампании по выборам губернатора Волгоградской области.

Телеграмма в Москву

УВАЖАЕМЫЕ ПОЛИТОЛОГИ ВСК ОБЪЯСНИТЕ ЗПТ ПОЖАЛУЙСТА ЗПТ МОЖНО ЛИ СЧИТАТЬ КОММУНИСТОМ КАНДИДАТА В ГУБЕРНАТОРЫ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫВШЕГО ДИРЕКТОРА И СОВЛАДЕЛЬЦА СУДОСТОРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА НИКОЛАЯ МАКСЮТУ ЗПТ ЕСЛИ ОН ПО СОКРАЩЕНИЮ ШТАТОВ ВЫГНАЛ НА УЛИЦУ ОСТАВИЛ БЕЗ СРЕДСТВ СУЩЕСТВОВАНИЮ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ РАБОЧИХ-СУДОСТРОИТЕЛЕЙ ВПР ЗН СТАВ ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ГОСОВЕТА ЗПТ ОН УЖЕ ГОД НЕ ПРИХОДИЛ НА ЗАВОД - МАРКИН ВЛАСОВ ЗУЕВА ЕЩЕ 47 ПОДПИСЕЙ ВОЛГОГРАД

Телеграмма в Волгоград

УВАЖАЕМЫЕ РАБОЧИЕ ВСК ЕСЛИ ДИРЕКТОР МАКСЮТА ЗПТ ПОДПИСЫВАЯ ПРИКАЗ УВОЛЬНЕНИИ РАБОЧИХ ЗПТ НАПИСАЛ КВЧ ПРОШУ СЧИТАТЬ МЕНЯ КОММУНИСТОМ КВЧ ТИРЕ ТАКОВЫМ ЕГО МОЖНО СЧИТАТЬ ВСК - ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗА МОСКВА

Много примеров более жесткой антирекламы (в частности, против лидеров блока «Отечество — вся Россия» Е. Примакова и Ю. Лужкова) продемонстрировали выборы в Госдуму в 1999 году. Тогда, усилиями тележурналиста С. Доренко, появилась новая специализация в политической рекламе — «телекиллер». Недозволенный пример антирекламы — демонстрация по российскому телевидению видеопленки с интимными сценами из жизни «человека, похожего на генерального прокурора» в период борьбы кремлевской администрации с Ю. Скуратовым.

Крайний случай политической антирекламы — создание «образа врага» в лице политических оппонентов. Обычно его формируют с использованием разных видов рекламы по следующим направлениям:

1) недоверие: все, что исходит от оппонента, неприемлемо,
2) негативное ожидание: нельзя ждать хорошего от врага,
3) возложение вины и отождествление со злом: все беды и несчастья связываются с оппонентами,
4) отказ в сочувствии: чем хуже врагам, тем лучше нам,
5) дегуманизация: враг не может обладать человеческими чертами,
6) перенос оценок по принципу: «посмотрите, кто его друзья!», а «друзья моих врагов — мои враги».

Нейролингвистическое программирование (NLP)

Наиболее популярным в современных условиях инструментом политической рекламы считается нейролингвистическое программирование (NLP).

Определение и история NLP. Нейролингвистическое программирование (по начальным буквам английского наименования используется аббревиатура NLP) — одно из самых новых направлений прикладной психологии. Первоначально возникло как особая психотерапевтическая техника, сутью которой является особое «кодирование» (программирование) человека вербальными (лингвистическими) «формулами успеха». Затем к вербальным добавились и невербальные средства воздействия (мимика, пантомимика и т. д.). Были изучены все известные психотерапевтические техники, из которых отобраны «ключевые формулы», стимулирующие наиболее эффективное с точки зрения социального успеха поведение. Потом эти формулы были проверены на множестве успешных людей и подтверждена их действенность. В процессе этой работы выявлены разные «модели успеха». Оказалось, что они связаны с разной нейропсихологической организацией этих людей — в частности, были выявлены «правополушарные» и «левополушарные» модели, встречавшиеся, соответственно, у правшей и левшей. Получалось, что лингвистические коды программирования связаны с особенностями нейропсихологической организации. Так и появилось синтетическое понятие нейролингвистического программирования, обозначавшее индивидуальную психотерапевтическую технику. Позднее оказалось, что приемы нейролингвистической кодировки могут успешно программировать («оптимизировать») не только индивидуальное поведение клиента психотерапевта. Транслируясь через средства массовой коммуникации, они вроде бы оказывают массовое программирующее воздействие, стимулируя определенные поведенческие реакции в ситуации достаточно жесткого выбора (например, электорального).

В силу комплексной, междисциплинарной природы NLP, представляющего собой не науку, а именно совокупность разных техник, концептуальное осмысление которых еще не завершено, у NLP нет единой теории и одного создателя. Существует немало имен людей, претендующих на роль «отцов-основателей» NLP. «Прародителем» считается М. Эриксон, удивительным образом излечивавший психически больных людей, но не сумевший описать и операционализировать свою технику. За него это сделали Д. Гриндер и Р. Бэндлер, математик и программист по образованию. Считается, что если сам М. Эриксон был своего рода «медиумом от природы», то его ученики смогли поставить NLP на относительно воспроизводимую основу: Д. Гриндер и Р. Бэндлер обнаружили жесткую взаимосвязь между жестами, мимикой человека и структурой его речи. Теоретически осмыслить NLP попытался Г. Бейтсон, автор идеи «метакоммуникации». Все вместе, они установили, что жестко скоординированные между собой речь, мимика и пантомимика человека способствуют наиболее эффективному психологическому воздействию. В частности, такая координация способствует установлению контактов и осуществлению целенаправленного влияния. Данное открытие названо «кодом эффективного общения», вроде бы позволяющим управлять поведением другого человека и даже толпой людей.

Однако NLP до сих пор не имеет надежных статистических показателей своей эффективности. Практикующие NLP психологи (так называемые «NLP-тренеры») ссылаются на то, что психотерапевтическая техника является своего рода искусством, в котором статистические параметры достаточно бессмысленны.

Более того, с такой точки зрения они бессмысленны и в массово-коммуникационном нейролингвистическом программировании, поскольку оно представляет собой «метакоммуникацию» на фоне просто коммуникации, и их эффекты трудно различить между собой. Как уже говорилось, идея «метакоммуникации» принадлежит Г. Бейтсону — одному из «духовных отцов» NLP. В свое время, наблюдая за поведением обезьян, покусывание которых никогда не перерастало в драку, он пришел к выводу, что и человек, и обезьяны в процессе общения передают два вида сигналов. Наряду с буквальной, непосредственной коммуникацией, имеет место нечто названное метакоммуникацией — именно в ее рамках передается информация о том, что покусывание, например, является игрой, а не дракой. В последующем развитие NLP в политико-психологической сфере свелось к поиску формул, программирующих политическое поведение через скрытую метакоммуникацию. Это происходит на досознательном уровне: те или иные предпочтения закладываются в психику избирателя незаметно для него.

Индивидуальное и массовое NLP. В прикладной политической психологии NLP присутствует в двух ипостасях. С одной стороны, это психотерапевтическая техника, используемая при индивидуальной работе с политиками. Квалифицированный и опытный NLP-тренер в состоянии повысить самооценку клиента и выработать у него внутренние стереотипы успешности, которые затем будут проявляться в реальной деятельности. Эффективные тренинги такого рода возможны и в групповом варианте. Приведем пример из неполитической, но более открытой и демонстративной сферы спорта. На Зимней Олимпиаде в Солт-Лейк-Сити перед ключевым матчем со сборной Чехии нашей хоккейной команде в течение нескольких часов показывали видеозаписи того, как чешский вратарь Д. Гашек пропускает самые разные голы. Помимо чисто конкретной коммуникации (демонстрировались его слабые места), шла мощная метакоммуникация: Гашеку (считавшемуся практически «непробиваемым» вратарем, получившим в НХЛ прозвище «Доминатор») можно забить — вот как он непрерывно пропускает голы, причем на любой «вкус», от самых разных игроков. Такое программирование оказалось успешным: российская команда была доведена до готовности «разорвать чехов» и добилась победы в трудном матче.

С другой стороны, NLP — это особый вид психологического суггестивного воздействия, часто использующийся в современной политической пропаганде и рекламе. В частности, отдельные лингвистические компоненты — «формулы» NLP наиболее активно применяются в прикладной политической психологии для воздействия на электорат в ходе предвыборных кампаний. Однако достоверные данные об эффективности такого влияния пока отсутствуют. В основном, распространяются легенды и апокрифы — примеры случаев «сногсшибательного воздействия NLP».

Так, в частности, утверждается, что NLP весьма активно используется в западных избирательных технологиях. Классическим примером считается история с операцией аорто-коронарного шунтирования Б. Ельцина, которую якобы американцы попросили провести во вполне определенный день, накануне президентских выборов в США, на которых Б. Клинтон противостоял престарелому сенатору Доулу. Именно в тот день, когда официальная предвыборная пропаганда уже

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

NLP на выборах. Один из важных терминов (и соответственно, техника) НЛП — «якорь». «Прикосновение, звук, визуальные символы, запах, сопрягаясь первоначально с опытом, потом и сами по себе могут вызвать необходимые переживания. Авторы НЛП описывают эту ситуацию на уровне индивидуальном, но якорь вполне возможен и в области коллективного поведения. Такими звуковыми якорями могут быть национальный гимн, звук кремлевских курантов, ассоциируемый со встречей Нового года на всей территории бывшего СССР. Якорь может стимулировать нужное поведение, он также может остановить нежелательное поведение... Очень интересно, что подобные позитивные якоря издавна используются рекламой и оттуда были заимствованы PR. Это использование детей, домашних животных, на которых у аудитории исключительно положительная реакция. Маргарет Тэтчер использовала для этого даже чужую собаку, чтобы перед камерой побродить с ней по пустынному пляжу. Соответственно действует улыбка, расслабляя собеседника и отводя агрессивность. Политические лидеры всегда принимают перед фотокамерами точно рассчитанные в этом аспекте позы и выражение лица. Достаточно частотны снимки в окружении семьи. Фотография кого-то с лидером осуществляет тот же процесс переноса положительного внимания на себя. В положительной роли выступают также повторяющиеся музыкальные ритмы, аудитория, как известно, очень хорошо относится к знакомому и в штыки воспринимает все новые направления».

(*Почепцов Г. Г.* Паблик рилейшнз для профессионалов. — М., 2001. — С. 513–514.)

«Зная предпочитаемый собеседниками способ восприятия информации, а также характеристики получаемого образа, кандидат легко подстраивается к нему, скрыто навязывая свои представления».

«Эмоциональная реакция объекта, связанная с переживанием значимого для него события, совмещается таким образом с внешним якорем. Теперь, когда кандидату необходимо вызвать аналогичную эмоциональную реакцию, он может повторить якорь, и эмоция возникнет без контроля сознания объекта».

«Для того чтобы убедить партнера в чем-то, достаточно передать ему свои суждения в тот момент, когда он находится в плену выраженной положительной эмоции. Предлагая избирателю заключить договор о взаимной поддержке, кандидат, включив якорь положительного переживания избирателя, получает дополнительный рычаг воздействия на него».

(*Жмыриков А. Н.* Как победить на выборах. — Обнинск, 1995. — С. 52, 77.)

была запрещена, по всем каналам пошли сообщения, что престарелому президенту России сделана тяжелая операция, на время которой он даже передал свои полномочия премьер-министру. Это была коммуникация. Стоявшая же за ней метакоммуникация подсознательно внушала: вот что может происходить со страной, если во главе стоит старый и больной президент. Дальше психика делала автоматический вывод: надо голосовать за молодого и здорового кандидата, каким и был легко победивший Б. Клинтон.

Некоторые технологические приемы NLP. Практики NLP утверждают, что с помощью NLP-технологий осуществляется прямое воздействие на бессознательное при отключении сознательного контроля со стороны объекта NLP. Специальными «ключевыми словами» объект вводится в подобие транса, позволяющего осуществлять стандартизированные формулы внушения. Так возникает эффект «расширенного сознания», когда, например, «запрограммированный» избиратель воспринимает конкретного политика в нужном свете. Считается, что именно это запрограммированное отношение срабатывает на избирательном участке. Сторонники NLP считают что, манипулируя словами и видеорядом, выстраивая их

в определенном порядке, задавая определенный ритм изложения, дозируя информацию в необходимых пределах, они добиваются того, что мозг начинает реагировать на нужные стимулы и ориентироваться на них.

Однако наиболее эффективны NLP-технологии в межличностном общении и взаимодействии. В политической коммуникации это дебаты, «круглые столы», встречи политиков со своими сторонниками или представителями общественности. Их основная задача — минимизация инициативы партнеров, перевод их в статус ведомых, создание ситуации, благоприятной для использования методов внушения, вызывающих запрограммированное подражание. К конкретным NLP-техникам и приемам принято относить, например, «встроенные команды», «возрастную регрессию, «неопределенные обращения», «разрыв шаблонов», «речевое связывание», «номинализацию», «рассказ историй», «использование трюизмов», «пресуппозицию», «команды, скрытые в вопросах», «тройную спираль М. Эриксона» и др. Рассмотрим вкратце некоторые из них.

Возрастная регрессия или внушенные образы используются для погружения зрителя или слушателя в транс. Обычно показывают детские или школьные фотографии, вспоминают фрагменты биографии человека, живо и заинтересованно обсуждают ее. Погружаясь в образы прошлого, человек впадает в легкий транс, а его сознание оказывается подготовленным для внедрения идей, в том числе политического характера.

Для регрессии массовой аудитории используются ностальгические кинофильмы из «прошлой жизни», которые часто демонстрируют перед своими выступлениями на встречах с избирателями кандидаты от левых сил. На приеме возрастной регрессии во многом были построены рекламные телевизионные ролики кандидата в президенты России Г. Зюганова в кампаниях в 1996 и 2000 годах.

Использование каталепсии — например, длительного рукопожатия. Задерживание кисти руки другого человека до тех пор, пока партнер перестанет ее отдергивать, свидетельствует о том, что он передает инициативу вам, готов следовать за вами в прямом и переносном смысле. Как правило, такое рукопожатие сопровождается пристальным взглядом («заглядыванием в глаза») и произнесением каких-то слов убеждающего действия. Многие известные политики неосознанно использовали этот прием, даже не зная о сущности NLP. В американских избирательных технологиях существует даже своего рода неписаное правило: количество голосов, поданных за кандидата, прямо пропорционально количеству пожатых им рук. Поэтому личные встречи кандидатов с избирателями, включающие непрерывные рукопожатия, считаются наиболее эффективным приемом предвыборной борьбы.

Разрыв шаблонов. Большинство людей привыкли действовать согласно определенным, давно выработанным поведенческим алгоритмам на основе устоявшихся стереотипов. Разрушить стереотип, «выбить» человека из привычного алгоритма, активно изменить его и навязать другой алгоритм — значит осуществить влияние на человека и, возможно, трансформировать его поведение. В ходе президентской избирательной кампании в 1996 году в сознании населения России был сформирован жесткий стереотип: «Голосуй — или проиграешь!», связанный с Б.Ельциным. В определенный момент кампании его удалось разорвать: по

договоренности с телевидением, встык после рекламного клипа «Голосуй — или проиграешь!» появлялась фотография другого кандидата (М. Шаккума) и шел текст: «Мартин Шаккум — кандидат в президенты России». Эта фраза звучала как подпись после цитаты — в данном случае, ельцинского слогана. Рейтинги М. Шаккума пошли вверх, однако уже через несколько дней усилиями ельцинского штаба телевидение отказалось продлить контракт с находчивым кандидатом. С точки зрения NLP, это пример радикальной подмены метакоммуникации, причем незаметной для аудитории.

Речевое связывание. Этот прием заключается в том, что яркая, излишне эмоциональная речь, смысл которой подчас бывает трудно понять, постоянно перемежается репликами типа: «Ведь правда?», «Так. да?», «Вы согласны со мной?» Обычно это приводит людей в легкое замешательство, уменьшает способность к критическому анализу получаемой информации, способствует снижению активности — словом, психологически подчиняет собеседников, делая их зависимыми и «ведомыми». Данный прием активно использует лидер ЛДПР В. Жириновский: тем самым он формирует контекстное, метакоммуникационное согласие аудитории. Люди, невольно кивнувшие в ответ на его «Ведь правда, да?», часто также невольно, автоматически голосуют за него и его партию на выборах.

Трюизмы обычно преподносятся как важная и значимая информация, которая создает ощущение личностного или даже политического превосходства («С кем нам приходится иметь дело?! Это же примитивная постановка вопроса!»). Такие риторические обороты, как правило, значительно снижают бдительность аудитории, ее способность воспринять информацию, вызывают замешательство аудитории и ослабляют ее возможное психологическое сопротивление. По сути, это все то же «выбивание» людей из «привычной колеи» и погружение в состояние легкого транса.

Пресуппозиция (иллюзия выбора) — это прием, создающий ложное впечатление уже завершенного действия или принятого решения в ситуации неопределенности, когда еще нет ни действия, ни решения, но их необходимо вызвать. Первым мастером пресуппозиции можно считать Юлия Цезаря с его исторической фразой: «Жребий брошен — Рубикон перейден!» Для реализации приема пресуппозиции обычно используют такие лингвистические обороты: «Таким образом, неизбежным становится...», «Все сказанное приводит нас к выводу...», «Мы должны отбросить все сомнения и колебания...», «Народ сделал свой выбор...» и т. д.

Команды, скрытые в вопросах, — целенаправленное формулирование и постановка вопросов, которые строятся так, что предполагают вполне однозначный ответ или действие. В социологии такой прием давно известен как вопрос с «оплаченным ответом». Пример из бизнес-сферы: «Вы уже смогли оценить, насколько выгодно наше предложение?» Здесь выгода заведомо не подвергается сомнению (хотя реально ее может и не быть вовсе) — внимание собеседника концентрируется лишь на ее размере. Политический пример: «Вы убедились, насколько хорош (умен, красив, образован, воспитан, обучен и т. д.) наш кандидат?» Согласившись хотя бы с фактом наличия упоминаемого достоинства — машинально кивая в ответ, аудитория будет думать теперь лишь о том, уступает ли данный кандидат в уме Аристотелю, а в красоте — Аполлону.

Противопоставление противоположностей — прием, использующий контрасты, внутри которых скрыт непротиворечивый вывод. Иногда этот прием еще называют «работой на парадоксах». Использование данного приема создает у людей иллюзию самостоятельного выбора, который, на деле, оказывается навязанным. Для этого используется следующий лингвистический оборот: «чем... тем». Например: «Чем внимательнее вы изучите нашу программу, тем обоснованнее будет ваша позитивная оценка». В современной России данный прием особенно часто используют лидеры «Союза правых сил» Б. Немцов, И. Хакамада, Е. Гайдар и др.

«Тройная спираль» М. Эриксона — одна из наиболее сложных техник. Ее суть состоит в рассказе трех историй, которые вызывают интерес. При этом первая и вторая истории прерываются, а третья, содержащая главное для NLP-техники — внушаемые установки, — рассказывается полностью. Затем логически связанно завершаются первая и вторая истории. Обычно, в силу действия известного в психологии «эффекта края», хорошо запоминаются и контролируются первая и вторая истории, а третья почти неизбежно принимается просто «на веру». Большими мастерами использования данного приема среди современных российских политиков зарекомендовали себя В. Жириновский и С. Кириенко.

Имиджмейкинг

Определение. Имиджмейкинг — еще одно нерусское слово в сфере прикладной политической психологии. В буквальном переводе с английского оно означает «делание имиджа». Основным понятием в этом процессе является «политический имидж» (от английского слова *image*, означающего изображение, икону, подобие, копию, мысленный образ, символ, образец). Имидж — воображаемый образ человека, группы, организации, события, процесса или явления, создаваемый в сознании аудитории профессиональными имиджмейкерами (буквально, по-русски, «творцами имиджей» или, вульгарно, «мордоделами»).

Все многообразие значений этого английского слова невозможно свести к привычному для русского языка понятию «образ». Имидж — не просто психический образ сознания как отражение реальности. Это специально моделируемое целенаправленное отражение отражения, то есть отражение образа, уже созданного профессионалами на основе некоторой реальности. Это виртуальный образ, включающий четыре компонента, которые можно рассматривать еще и как уровни структуры имиджа.

Во-первых, это некоторый исходный материал (представления о политике, партии или организации, состоявшемся событии и т. д.), предварительно прицельно обработанный для минимизации негативных черт и максимизации позитивных, но не всех, а только соответствующих основным параметрам-измерениям оптимальной модели, созданной имиджмейкером. Во-вторых, это сама модель, наложенная на предварительно подготовленный исходный материал. В-третьих, это неизбежные искажения, вносимые каналами трансляции имиджа (прежде всего, средствами массовой информации) и способами его тиражирования. В-четвертых, это результат активной собственной работы аудитории или отдельного субъекта восприятия, реконструирующих итоговый, целостный имидж в своем

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Имидж Цезаря. «Цицерон, как кажется, был первым, кто считал подозрительной и внушающей опасения деятельность Цезаря, по внешности спокойную, подобно гладкому морю, и распознал в этом человеке смелый и решительный характер, скрывающийся под маской ласковости и веселости. Он говорил, что во всех помыслах и образе действий Цезаря усматривает тиранические намерения. "Но, — добавлял он, — когда я вижу, как тщательно уложены его волосы и как он почесывает голову одним пальцем, мне всегда кажется, что этот человек не может замышлять такое преступление, как ниспровержение римского государственного строя"».

Но если мы перенесемся в наше время, то обнаружим во многом схожие проблемы. Так, имиджмейкеры канцлера Германии Гельмута Коля долго подбирали ему тип прически. Когда же однажды он просто пригладил волосы пятерней и вышел на люди, то социологические опросы неожиданно показали всплеск доверия именно этому человеку. Тогда остановились на этой «прическе».

(По: *Плутарх.* Сочинения. — М., 1983. — С. 118.)

сознании на основе навязываемой модели, но с учетом своих собственных представлений.

Основные черты имиджа. Считается, что в имидже политика наиболее важны следующие черты: исключительность, уверенность в себе и своем деле, сила; позиция служителя общества, забота о людях, хорошее знание их проблем, стремление улучшить жизнь; энтузиазм, бодрость, оптимизм, умение провоцировать положительные эмоции; решительность, энергия, воля, напористость; высокие моральные качества; способность влиять на людей. Как правило, целостный имидж состоит из ряда «микроимиджей» — конкретных моделей, «развертывающих» те или иные черты итогового «образа». Для того чтобы целостный имидж был емким, броским и запоминающимся, конкретные модели имиджа должны включать не больше 3–4 слагаемых. Так, Ю. В. Лотман считал, что имидж полководца А. В. Суворова состоял только из трех интегральных характеристик: «герой», «шут» (гротеск в протестном поведении с монархами) и «стоик».

В современной американской политической рекламе важнейшими считаются три характеристики политика: высокий интеллект (в диапазоне от обширных знаний и блестящего образования до сильной интуиции и здравого смысла), большой внутренний потенциал (сила личности, решительность, целеустремленность, энергия, воля и т. д.), а также высокие нравственные качества (честность, порядочность, верность слову). Отечественные модели делают акцент на трех других факторах: личность (харизма, направленность, интеллект, нравственность, потенциал); отношения (к стране, народу, соратникам, самому себе); поведение и деятельность (лидерское, как в экстремальных моментах, так и в обыденной жизни). Бывают, однако, и значительно более сложные имиджевые модели.

Так, перед президентскими выборами в 1996 году имидж генерала Лебедя был создан из шести основных параметров: 1) не близок ни к Ельцину, ни к Зюганову — выступает в качестве «третьей силы», 2) антикоммунист — борется с коммунистами и коммунизмом, 3) генерал — значит, проведет военную реформу, 4) суров и правдив — накажет всех, кто участвовал в разграблении страны и народа,

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Процесс «лепки имиджа». Комплексный, с учетом многих факторов, процесс «лепки имиджа» кандидата в депутаты описывается специалистами-практиками следующим образом: «Прежде всего очерчивается политическая и экономическая платформы, на которых выступает кандидат. Четко вырисовывается его программа. Затем изучаются внешние качества человека — его характер, привычки, манера поведения... А затем внутри заданного объема начинаешь придумывать типаж. Зачем? Население легче воспримет типажированного человека. Он понятнее, гармоничнее. Типажи могут быть самыми разными. Ну, например, "хитрый лис". Или — "отец солдатам". Если мы делаем человека консерватором, это вовсе не значит, что он должен быть ограничен, лишен личного обаяния. Однако — не рубаха-парень: суховат, корректен. Не чинный, не чопорный, но собранный. Малоэмоциональный. Если же создаем образ человека веселого, обаятельного, улыбающегося, то не следует говорить, что он консерватор. У такого не должно быть и консервативной политики. Когда типаж задуман, социологи должны выяснить, как соответствует он чаяниям большинства населения».

Если речь идет о президенте, то здесь требования уже иные. «Совершенно однозначно: он не должен демонстрировать высокую тревожность, агрессивность. А что должен? Это зависит от того, какой он выберет себе имидж. Если человека радикального — и походка, и жесты должны быть соответствующие. Если умеренного — все перестраивается в прямо противоположном направлении... Мне кажется, мы уже ушли, но еще не вернулись к ситуации, когда выбирают президента-аксакала, умудренного жизненным опытом. Очевидно, сейчас будут стараться выбирать человека помоложе: в пределах 40–50 лет. Впрочем, не возраст сыграет главную роль. Энергичность, острота ума — вот, что будет цениться в первую очередь».

(По: Комсомольская правда. — 1997. — 29 октября.)

5) честен — не имеет компрометирующего прошлого, 6) патриот — борется с негативным влиянием Запада.

Одновременно работа над имиджем Лебедя включала маскировку объективно присущих ему недостатков. Таковыми считались: 1) авторитаризм, 2) национализм, 3) неизвестность в мире, 4) отсутствие опыта государственного управления, 5) склонность к силовым методам, 6) отсутствие партийной поддержки, 7) связи с военно-промышленным комплексом.

В результате привлечения солидных ресурсов и кропотливой работы возник достаточно привлекательный имидж патриота — «отца солдатам», который и вышел на третье место по итогам голосования.

Психологическая природа имиджа. По своей сути, имидж — исключительно психологический феномен. Однако в силу того, что большинство имиджей связано с политикой, их часто рассматривают как политическое явление. Это не вполне отражает суть феномена: первые имиджи появились в торговой рекламе. Там они представляли чисто виртуальные, психологические «упаковки» тех или иных товаров и услуг. Затем эта традиция перешла в политический имиджмейкинг. В политической рекламе, привыкшей иметь дело с «товарными» имиджами политиков, основой имиджа считается «уникальное политическое предложение», удачно оформленное для успешной «продажи» избирателям отдельного политика или политической группы, целой партии, организации. Одновременно, поскольку имидж тиражируется и распространяется средствами массовой коммуникации, он рассматривается как коммуникационное явление: если раньше признавалось,

что средства массовой информации распространяют мифы, то сейчас имидж можно рассматривать как особого рода миф, близкий к информационному сообщению.

Мифом в политике называются псевдоисторические повествования, имеющие архаичную и алогичную психологическую природу, играющие ретроградную социальную и политическую роль. Современный источник возникновения и распространения многих мифов — избыточная политическая пропаганда и деятельность средств массовой информации, которые рассматриваются в качестве мифопроизводящих. После преодоления первобытного сознания, почти полностью основывавшегося на мифах, человечество породило неомифологию — прежде всего в сфере политики. Это базируется на определенных психологических основах. Миф всегда ориентирован на обыденное, ненаучное массовое сознание, которое обычно стремится выйти за пределы информации об отдельных событиях и фактах, обнаружить их глубинные, «извечные» первоосновы. Это и дают новые мифы, избавляя сознание от рациональной логической работы, предлагая и формируя некоторую целостную картину мира через резонанс взаимоотражений, мгновенно возникающих (и исчезающих) взаимосвязей. Сопоставление характеристик мифа и массовой коммуникации обнаруживает их подобие, изоморфизм и способность к взаимоусилению. В мифе происходит слияние общего и единичного в единую, нераздельную цельность, все в действительности неродственное понимается как родственное, а мифологическое время предполагает наличие «всего во всем», соединяя в единый сплав прошлое, настоящее и будущее.

Миф — это квинтэссенция имиджа. Построение современных мифов — составная часть политической рекламы и PR-работы. Это может быть миф президента, миф босса-начальника, миф партии, миф организации. Президент моделируется как всезнающий и всевидящий, способный наказать любого нерадивого начальника. Босс — как отец родной, без которого «пропадет» любая структура. Партия становится единственной спасительницей страны или даже человечества. Организация — самой современной, самой инновационной и прогрессивной среди всех организаций на свете. Эти мифы — основа соответствующих имиджей. На мифологической основе надстраиваются все прочие — информационные, эмоциональные, побуждающие — слагаемые имиджа.

Подчеркнем существенный момент: имидж никогда не строится буквально по законам рекламы товаров и услуг. В частности, если реклама требует выпячивать достоинства и прятать недостатки, то имиджелогия настаивает на психологической целостности имиджа: он должен включать как достоинства, так и недостатки своего «прообраза». Только целостный имидж вызывает доверие. Люди не поверят политику, известному только с хорошей стороны. Доверять — значит знать, а знать — значит знать все, включая недостатки. Поэтому имидж политика обычно включает и закулисные, даже скандальные факты. Разумеется, это всего лишь те недостатки, которые либо меркнут на фоне достоинств, либо делают политика более человечным (например, выпивки Б. Ельцина — в российской традиции), либо только кажутся недостатками, а в глазах избирателей оборачиваются достоинствами (скажем, нецензурная брань генерала А. Макашова в адрес «инородцев»).

В классическом американском эксперименте три политика дали телеинтервью. Первый был образцом как человеческой, так и «политкорректности»: отутюженный

костюм «с иголочки», блестящая речь, идеальные манеры — кофе пил, оттопыривая мизинец. Второй, наоборот, был в помятом костюме, говорил достаточно косноязычно, да еще и чашку с кофе на себя опрокинул. Третий занимал «промежуточное» положение: костюм не новый, но выглажен, речь хоть и с небольшими запинками, но внятная, а когда пил кофе, на себя капнул в аккурат одну капельку, и ту постарался украдкой смахнуть, чтобы никто не заметил. После телепередачи замерили рейтинги. Самый высокий оказался у третьего персонажа. Первый, «лощеный», занял второе место. Второй, «неряха», далеко отстал.

Имидж должен включать определенный негатив о своем прообразе. Если этого не предусмотрят создатели имиджа, то за них это сделают противники. Нецелостный, фрагментарный, излишне позитивный, «слащавый» имидж уязвим для критики и «компромата».

Имиджмейкер — творец, создатель, производитель имиджей. Теоретически, имиджмейкер — исключительно автор и разработчик оптимальной модели, под которую подгоняется прообраз имиджа. Практически он реализует эту модель в работе с политиком, структурой, событием или явлением, а также является мультипликатором и распространителем возникающего продукта через средства тиражирования и каналы массовой коммуникации.

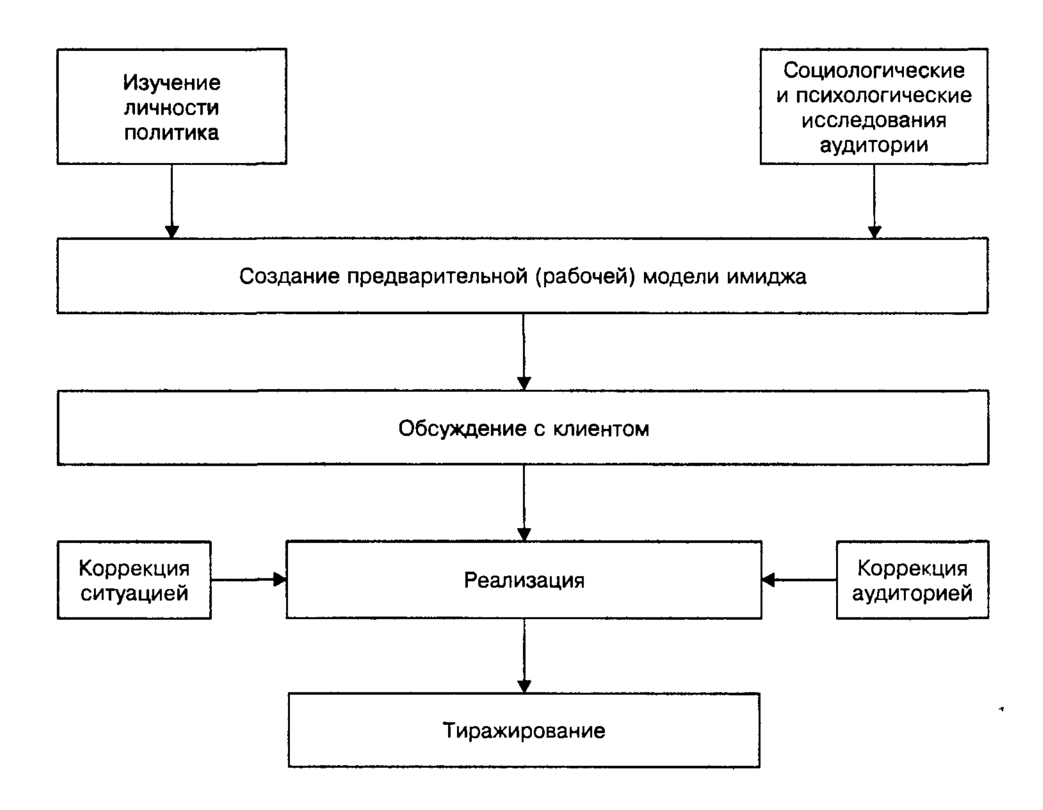


Рис. 15.2. Этапы формирования имиджа политика

Первая задача имиджмейкера — формирование предварительной модели, т. е. основы будущего имиджа. В целом, процесс формирования бесконечен — корректировки вносятся после каждой встречи с избирателями, реакции оппонентов, получения новых данных социологических опросов. Однако имиджмейкер не может приступать к работе с политиком, не определив «точки отсчета». Такими «точками» являются, с одной стороны, данные социологических опросов и психологических исследований, демонстрирующие, что хочет, а чего не хочет видеть в политике население. Другой «точкой» становится предварительное изучение личности самого политика. Выявление его позитивных и негативных качеств (с точки зрения данных тех же исследований) очерчивает область будущей работы имиджмейкера: определяется, что подлежит усилению, а что, напротив, должно быть устранено из будущего имиджа. Так возникает модель, с которой уже можно идти к клиенту, согласовывать ее основные параметры и начинать работу.

Оптимальная модель имиджа политика включает три основных психологических уровня. На первом уровне — внешние параметры образа человека, структуры, события или явления; публично демонстрируемые внутренние качества. На втором уровне находятся собственно политические характеристики, отражающие взгляды, позиции, программные устремления политика, а также его «весомость» в политическом мире (связи, принадлежность к партии, организации и т. д.). На третьем уровне в такую модель специально включаются скрытые параметры, вмонтированные для внушения аудитории безусловно позитивного отношения к прообразу имиджа.

Имиджмейкинг — коллективный труд. Дело не только в том, что в процесс создания имиджа должен быть включен сам политик, — иначе исчезнет всякая искренность, имидж превратится в маску, а политик — в куклу. При реализации предварительной модели-основы будущего имиджа, в процессе его формирования только отработка внешних параметров требует участия многих специалистов: косметологов, гримеров, стилистов, модельеров, преподавателей ораторского искусства и т. п. Яркая демонстрация внутренних качеств достигается с помощью психологов, психолингвистов, сценаристов и режиссеров. Собственно политические параметры — с помощью политологов, политтехнологов и дружественно настроенных политиков. Скрытые параметры, вмонтированные в имидж для внушения аудитории определенного отношения к его прообразу, реализуются с помощью специальных приемов, в частности, с помощью нейролингвистического программирования. Тиражирование создаваемого таким образом имиджа политика — то есть образа человека, преобразованного в соответствии с базовой моделью, — осуществляется с помощью соответствующих технических средств. Мультипликация идет как через каналы массовых коммуникаций, так и в локальных общностях посредством межличностной коммуникации (прежде всего, через «лидеров мнений»).

PR (паблик рилейшнз)

Определение. В изначальном понимании, PR, «паблик рилейшнз» (от английского *public relations* — буквально «отношения с общественностью») — это специализированная деятельность соответствующих подразделений государственных,

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Секс-PR. Популярное западное высказывание внятно разграничивает разные виды коммуникативного воздействия: «Если мужчина отправляется на вечеринку и затем говорит какой-нибудь женщине, что ей нужен мужчина и поэтому она должна пойти с ним домой, то это — маркетинг. Если он встает на стул и объявляет собравшейся компании о своей опытности в любви, то это — реклама. Если он говорит женщине, что он — величайший любовник в мире, и она должна немедленно отправиться с ним домой, то это — продажа. Если же она подходит к нему и говорит, что слышала о нем как о замечательном любовнике и готова отправиться с ним домой, то это — *public relations*».

(По: *Валовая М.* Давайте говорить прозой. Журнал Советник, 1997. — № 12. — С. 25.)

корпоративных, политических, общественных, экономических и других структур, направленная на установление взаимопонимания и доброжелательности между структурами, осуществляющими PR, и обществом, населением, группами, людьми, на которых направлена эта деятельность. Это «планируемые, продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью», строящиеся, по возможности, «на основе максимально полной информированности»[1].

Принято считать, что PR — это особый инструмент организации коммуникативного пространства современного общества. «Американское общество PR» считает, что «PR помогает комплексному, плюралистическому обществу принимать решения и более эффективно функционировать благодаря достижению взаимопонимания между разными группами и учреждениями. Они способствуют гармоничному сочетанию частных и социальных интересов».

Как уже говорилось, жизнь приобретает все более виртуальный характер. PR превращается в инструмент управления общественным мнением. Теперь уже и президенты назначают время своего прилета в чужие страны с учетом того, чтобы информация о визите попала в нужный выпуск теленовостей. Область, в которой функционирует PR, можно определить как общественную коммуникацию. Она отличается как от обыденной, так и от массовой коммуникации. Принято считать, что обыденная коммуникация — личностная, диалогическая, устная. Массовая коммуникация — неличностная, монологическая, печатная или электронная. В отличие от той и другой, система PR как бы замкнута на себя — она рассказывает о своих собственных объектах, частью которых сама и является. Она сближается с обыденной коммуникацией, поскольку сообщает об объектах, к которым лично причастен говорящий. С другой стороны, поскольку PR должен выходить на связь с широкой общественностью, его функционеры следуют закономерностям общения с массовой аудиторией — потому средства массовой информации играют в PR существенную роль.

В литературе насчитывается до 500 различных определений того, что же такое «PR». Это и искусство, и наука достижения гармонии, создания благоприятного климата и т. д. К сожалению, подавляющее большинство определений носит

---

[1] *Блэк С.* Public Relations. Что это такое? — М.: Новости, 1990. — С. 4.

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

Классик PR. Эдвард Бернейс в 1919 году основал в Нью-Йорке фирму по управлению известностью. В то время, как он сам подчеркивал, не было ни образовательных курсов, ни книг, ни соответствующих ассоциаций. Не было и словосочетания «*public relations*» — в своей первой книге, в 1923 году, под влиянием У. Липпмана, Бернейс пользовался термином «общественное мнение». Но матерью Бернейса была сестра Зигмунда Фрейда, а сестрой отца — жена Фрейда. Его самого приглашали на работу не только американские президенты, но и Франко, и Гитлер. Двум последним он отказал, но не отказал, к примеру, Энрико Карузо. Известно, что его книга лежала на столе у Геббельса.

«Сначала мы назвали нашу деятельность "управлением известностью". Мы собирались давать советы клиентам, как направить их действия, чтобы они были заметны обществу. Но в течение года мы изменили службу и ее название на "советы по *public relations*". Мы поняли, что все действия клиента, которые выходят на публику, нуждаются в совете Публичная значимость одного действия клиента может быть испорчена другим, сделанным не в интересах общественности. Мы взяли слово "совет" из юриспруденции. Слова *public relations*, как мы обнаружили позднее, употреблялись в 1830-х, обозначая действия ради общественного блага. Потом они исчезли из поля зрения. Эти два слова снова стали употребляться в профсоюзной прессе коммунальных предприятий и других видах индустрии, атаковавшихся склочниками в начале двадцатого столетия, для описания работы газетчиков, которых нанимали атакованные, чтобы обелить себя. Но эти два слова никогда не выходили на широкую общественность».

(По: *Berneys E. L.* The Later Years. Public Relations Insights 1956–1986. — Rhinebeck, 1986)

откровенно этический, оценочный и потому идеологизированный характер, прикрывая благоприятными понятиями достаточно жесткие функциональные цели PR. Они же сводятся к манипуляции мнением других групп, учреждений или масс населения. А. Сентор и П. Джексон считают, что термин «PR» неоднозначен, поскольку неточно используется. При правильном употреблении, PR описывает прикладные процессы: технику, стратегию, структуру и тактику.

Краткая история PR. Термин «PR» впервые был использован в 1807 году третьим президентом США Т. Джефферсоном. Автор Декларации независимости считал, что без целенаправленных конструктивных отношений с общественностью демократия невозможна. В 1903 году А. Л. Ли создал первую службу PR при финансовой империи Дж. Д. Рокфеллера, резко изменив имидж этой структуры и ее хозяина. А. Ли писал: «Наша служба — не секретное пресс-бюро. Вся работа делается в открытую. Наши материалы точны. По любому вопросу можно получить дополнительную информацию. Мы с радостью поможем любой газете проверить достоверность каждого приведенного нами факта. Наша цель — откровенно и открыто от имени деловых кругов и общественных институтов предоставлять гражданам своевременную и точную информацию по актуальным вопросам». Таким образом, в конце XIX — начале XX века произошла кристаллизация нового вида профессиональной деятельности, связанной с управлением общественным мнением.

Феномен PR особенно широко распространился в англоязычных странах после Второй мировой войны в качестве необходимого механизма действенной «обратной связи» между государством и налогоплательщиками, экономическими структурами — производителями и потребителями их продукции. Постепенно PR стал существенным элементом гражданского общества. В 1948 году в Великобритании

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

История PR. Ф. Джефкинс увидел элементы PR даже в священных книгах: «Можно также сказать, что священные книги мировых религий — это форма *public relations*, в которой древние писцы старались передать понимание своей веры. Этот тип коммуникации является более старым, чем ранние реликвии, найденные в форме греческих или римских реклам, касающихся продажи рабов или сообщающих о событиях в Колизее».

Первыми функционерами PR в Британии Джефкинс считает пресс-секретарей — их должности были введены Британским казначейством в 1809 году, а почтовой службой — в 1854 году. Британское правительство впервые обратилось к подобной деятельности в 1912 году, когда премьер-министр Ллойд Джордж организовал группу лекторов для разъяснения нового подхода правительства к пенсионному обеспечению.

Американские исследователи отслеживают историю PR в своей стране по правительственным кризисам. Джефкинс признает, что если PR на правительственном уровне в Британии появились 200 лет назад, то консультации по PR в Британии возникли позднее, чем в Америке. Это было связано с тем, что во время Второй мировой войны товаров не хватало, и потому не было потребности в рекламе. После Второй мировой войны многие специалисты по рекламе становятся консультантами по PR в министерствах и ведомствах. Американцы выделяют такие периоды интенсивного развития PR: Первая мировая война, Великая депрессия и Новый курс, Вторая мировая война, корейская война, Вьетнам, «холодная война», вторжение в Панаму, война в Персидском заливе. При этом они очень высоко оценивают с точки зрения PR президента Рузвельта, который четко знал, как должно быть написано то, что он хочет, и через какие каналы это лучше всего распространять.

Американцы высоко оценивают «PR-бум», который длился с 1945 по 1965 годы. Число практиков PR тогда перевалило за 100 тысяч. Началось обучение PR в колледжах. К 1965 году в 14 университетах США присуждались степени бакалавров по PR. Росло число консультационных фирм. Шло развитие PR-программ в промышленности, торговых ассоциациях, правительственных учреждениях. Появились книги по PR. В 1955 году была основана Международная ассоциация PR.

Но и в предшествующий период, в 1930–1945 годах, появлялись любопытные идеи. Именно тогда появились первые специалисты по политическим кампаниям. Первую подобную фирму основали супруги Клем Витейкер и Лиана Бакстер в 1933 году. С 1935 по 1938 годы фирма провела 80 политических кампаний, проиграв только 6 из них.

Период с 1965 года по настоящее время относится уже к эпохе информационного общества, начавшейся в 1956–1957 годах. В 1957 году первый советский спутник положил начало принципиально новым видам коммуникаций, а в 1956 году впервые в американской истории «белых воротничков» стало больше, чем простых рабочих. Так и возник иной, ранее не существовавший статус информации.

(По: *Jefkins F.* Public Relations. — L., 1992.)

был создан первый специальный Институт PR. А еще через некоторое время оказалось, что без PR просто невозможно жить, потому что он превратился в один из важнейших компонентов самой жизни. Это стало естественным следствием информационной революции и роста уровня интеллектуальности человеческой деятельности. В 1957 году первый советский спутник положил начало принципиально новым видам коммуникаций, а в 1956 году впервые в американской истории «белых воротничков» стало больше, чем простых рабочих. Так и возник иной, ранее не существовавший высочайший статус информации и структур управления ею — PR-структур.

В России в 1990-е годы, период первоначального накопления капитала, PR стал пониматься как составная часть рекламы и прикладной раздел политической

психологии, активно используемый исключительно в предвыборных (избирательных) кампаниях. Главной задачей российского PR стало создание и продвижение «рекламы престижа» — конструирование суперблагоприятных имиджей политиков, кандидатов на выборах разных уровней, а также преуспевающих предпринимателей из числа «новых русских». Естественно, эти имиджи имели мало общего с реальной действительностью. Появились понятия «серый PR» и «черный PR». Возникавшие службы PR по своим функциям в лучшем случае сводились к рекламным агентствам, задачей которых было, так сказать, «отпиарить» заказчика, чтобы он остался доволен. Создание реальных связей с общественностью не было целью. Она заключалась в целенаправленном введении общественности в заблуждение и манипуляции общественным мнением. Нормативы такой деятельности были заданы пресс-службой постоянно болевшего президента Б. Ельцина: выражение «президент работает с документами» стало PR-синонимом тяжелой болезни, а ссылки на силу его рукопожатия — примером PR-юмора в политике. Впрочем, нельзя считать такие приемы сугубо российским изобретением. Не менее эффективно уводят общественность от реальности и в США. Пресс-секретарь президента Дж. Картера утверждал, что никакой операции по освобождению американских заложников в Иране не будет — за два дня до ее начала. Спикер президента Р. Рейгана говорил об абсурдности американского вторжения на Гренаду за день до интервенции. Сердечный приступ Д. Эйзенхауэра в 1955 году стал для прессы «расстройством пищеварения». Пресс-секретарь Дж. Кеннеди П. Сэлинджер сам ничего не знал о планах вторжения на Кубу и вводил в заблуждение прессу. Недавний пример — сердечный приступ с потерей сознания президента Дж. Буша-младшего, выданный его пресс-службой за ситуацию, в которой он «подавился бубликом». Так, по выражению А. Дж. Бакстера, возникло новое явление — PRопаганда.

Психология PR. Основа психологии PR, так, как он развивался на Западе, — это психология делового общения, включающая элементы искусства общения как высокого уровня коммуникационной культуры. Однако этим она не исчерпывается. Возникнув как особый канал передачи информации от производителя потребителю, PR постепенно расширил свои возможности в ходе естественного освоения своего потенциала, который оказался гораздо больше первоначальных представлений. Данные возможности связаны с самой психологической природой PR-воздействия.

Как и любой инструмент информационной сферы, PR работает с тем, что называется «информационными сообщениями». Однако здесь мы имеем дело с особыми информационными сообщениями высшего уровня — PR оперирует символами. Именно поэтому правда в PR является всего лишь одним из параметров явления, которое необходимо отобразить. В реальном мире происходят миллионы событий, но только малая попадает в мир информационный, а еще меньшая их часть окажется в другом мире — символическом. Между этими мирами существуют значительные барьеры. Для того чтобы событие попало в печать, оно должно иметь определенный новостной характер. Чтобы оказаться в мире символическом, где объектов еще меньше, сообщение должно удачно символизировать действительность — не просто представлять собой типичное явление, а максимально ярко

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Анти-PR по-русски. Банковские и иные войны в России, как правило, начинаются с войны компроматов, которая облегчается тем, что ведущие средства массовой информации распределены между разными финансово-промышленными группами. Вот как описывал «Московский комсомолец» информационное давление со стороны Б. Березовского по вопросу утверждения или неутверждения Государственной Думой кандидатуры С. Кириенко в качестве председателя правительства России: «Березовский, как говорят, был очень неприятно удивлен Как следствие, телеканалы, по сути, отказали в поддержке Кириенко. Более того, они достаточно эффективно работают против него. Бесконечные "круглые столы" для руководителей думских фракций, на которых те вынуждены демонстрировать свое непреклонное мужество, практически отрезают им пути назад. Аналитики без устали твердят, что если Дума примет Кириенко, то окончательно потеряет свой авторитет и т. д., и т. п.». Следует обратить внимание на косвенный вариант такого давления, поскольку именно косвенное воздействие считается главным инструментом PR: звучал непрямой призыв не утверждать — действующие лица сами выводились на публичные заявления о невозможности утверждения С. Кириенко в качестве премьер-министра.

(По: Московский комсомолец. — 1998. — 30 апреля.)

отображать ситуацию. Символ удобен для массового общения. С точки зрения содержания, он более экономичен, несет больше информации. С точки зрения формы, символ разрешает повторы, отсылки без дублирования большой цепочки знаков, что было бы неизбежно, если бы не «свернутый» характер символа. Символ легко переводится в невербальные коды. Вспомните статую Свободы, «дядюшку Сэма», осла и слона — символы демократической и республиканской партий США. В развернутом виде эти символы потребовали бы объемных текстов для прояснения своего содержания, которые было бы невозможно удачно мультиплицировать. Люди используют символы потому, что они вызывают в сознании ассоциативные ряды, сокращающие коммуникацию. Наше сознание символично — психика «работает» со знаками и образами.

Как бы мы ни хотели избавиться от субъективных понятий «имидж», «символ» и др., они все равно будут связаны с виртуальной сферой — в противном случае, как писал П. Сорокин, «национальный флаг становится просто куском материи, привязанным к палке... без компонента значения все социокультурные явления становятся чисто физическими или биологическими». Действительно, национальный флаг, который физически является лишь палкой с приделанным к ней куском материи, в результате постоянного использования становится эмблемой независимости, власти, достоинства, чести и славы нации. Он перестает рассматриваться исключительно как кусок материи, приделанной к палке, и преобразуется в идола.

Основные технологические моменты. Технологически PR можно определить скорее как инструмент создания контекстов, благоприятных для объекта, чем сообщений об объекте — в таком случае это будет называться рекламой. Основными узлами процесса PR является «негативная задача» (изменение неблагоприятного мнения или создание благоприятного), внешняя аудитория и порождение благоприятных контекстов.

Претендующий на эффективность PR всегда начинается с коммуникативного аудита. Это означает анализ уже существующих коммуникативных потоков на

ЭТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ

Советник по PR. Эдвард Бернейс, один из первых профессионалов PR в Америке, считает: «Советник по PR — это эксперт, который проводит консультации по отношениям с общественностью. Он пытается определить социально значимые характеристики своего клиента или проекта. Он стремится обнаружить путем исследования, соответствует или нет поведение его клиента ожиданиям общественности, от которой он зависит. Он советует клиенту, как изменить модели поведения и позиции, чтобы соответствовать требованиям общественности, и достичь целей, которые были поставлены. Когда поведение клиента изменено необходимым образом, он рекомендует ему, как дать общественности лучшее представление о себе. Поскольку мы живем в конкурентном обществе, специалист по PR пытается убедить общественность принять точку зрения клиента или его предложения. PR охватывает взаимоотношения человека, организации, идеи с общественностью».

Э. Бернейс подчеркивает, что базой PR являются общественные науки, а не журналистика, поскольку «влиять на поведение можно только с опорой на весь спектр общественных наук, а не чисто филологически». Он считает, что, если человек живет не в джунглях, он всегда зависит от других людей. Любая идея, любой объект, любая корпорация, религия или страна всегда зависят от публики.

(По: *Berneys E. L.* The Later Years. Public Relations Insights 1956–1986. — Rhinebeck, 1986.)

трех основных уровнях: 1) потоки внутри организации, 2) потоки из организации, 3) потоки, в которых упоминается организация. Коммуникативный аудит должен дать ответы на три основных вопроса.

Первый вопрос: КТО? Это расшифровывается: кому мы нравимся, кто будет или уже является нашим «покупателем»?

Второй вопрос: ЧТО? Что привлекает «покупателя» в объекте? Каково возможное позиционирование объекта?

Третий вопрос: КАК? Как передать в ключевом сообщении нужные нам характеристики?

Менеджмент в области PR включает ряд последовательных шагов. Если суммировать известные описания, то выстраивается следующая последовательность.

1. Оценка ситуации и определение основной проблемы.
2. Разработка стратегии: определение целей и целевой аудитории.
3. Разработка тактики: планирование и программирование; разработка ключевых сообщений.
4. Отбор каналов массовой коммуникации и техник воздействия.
5. Отработка конкретных действий и коммуникаций, создание графика.
6. Планирование бюджета и организация контроля.
7. Оценка программы.
8. Реализация программы.
9. Оценка результатов и разработка новой программы.

Конкретные моменты, которые должны быть обязательно учтены, включают то, что может быть названо основными функциями PR.

Основные функции PR. Специалист по PR обычно выступает в роли советника политика или руководителя, а также в качестве посредника, помогающего своему

начальнику или клиенту перевести личные цели в разумную, приемлемую для общественности политику. Специалист по PR осуществляет не менее девяти основных функциональных обязанностей — их и называют функциями PR. Такой специалист:

1) ведет планомерную и постоянную работу, которая является составной частью менеджмента;
2) планирует и конструирует взаимоотношения между организацией и общественностью;
3) ведет мониторинг сознания, мнений, отношений и поведения как внутри, так и вне организации;
4) анализирует влияние политики, процедур и действий на общественность;
5) модифицирует влияние, оказываемое политикой, ее процедурами и действиями, когда они входят в конфликт с интересами общественности и жизнью организации;
6) консультирует введение новых приемов в политике, ее процедуры и действия, которые зависимы как от организаций, так и от общественности;
7) устанавливает и поддерживает двусторонние отношения между организацией и общественностью;
8) предпринимает специальные действия, направленные на изменения мнений, отношений и поведения людей внутри и вне организации;
9) воздействует на новые и/или существующие отношения между организацией и общественностью.

Для специализированных занятий PR создаются соответствующие структуры — службы, отделы и организации как внутри больших политических, производственных, торговых и других структур, так и на независимой основе. В западной культуре основная цель PR до сих понимается как, прежде всего, достижение открытости и «прозрачности» («транспарентности») для общества деятельности больших структур. В основном, PR-подразделения и создаются ради установления двустороннего общения, для выявления общих представлений или общих интересов, достижения взаимопонимания, основанного на знании и полной информированности.

PR — важная составная часть государственной и негосударственной управленческой деятельности, призванная обеспечить взаимопонимание между управляющими и управляемыми подсистемами ради повышения эффективности их функционирования. Наиболее известные технические средства PR — распространение разъяснительных материалов через разные каналы (с упором на средства массовой информации); предоставление обществу и журналистам всей необходимой информации; организация и поддержание контактов прежде всего с каналами массовой коммуникации, имитирующих доверительный характер отношений; создание и поддержание благоприятного имиджа своей структуры или организации.

Спин-мастер в новейших теориях PR-воздействия рассматривается как стержень всего современного политического PR. Крупный специалист в этой области Г. Куртц писал, что «Белый дом имеет достаточно большой опыт в сфере спин-

ИЗ ИСТОРИИ НАУКИ

PR у Б. Ельцина. Любопытно сопоставление разных взглядов на пресс-конференции одного и того же политика — первого президента РФ Б. Ельцина. Пресс-секретарь В. Костиков рассказывал: «Всегда у каждого пресс-секретаря существует круг доверительных журналистов, которых он привлекает к работе. Это не значит, что я выдавал им билетики: спросите то-то и то-то. Это значит, что я просил такого-то и такого-то задать вопрос, понимая, что они могут задать очень острый вопрос, но что этот вопрос будет корректным, тактичным и учитывать характер президента. Задача пресс-секретаря, кроме всего прочего, состоит в том, чтобы оградить президента от бестактностей, которые могут быть — в силу того, что в журналистику сейчас пришло много молодежи, необтертой, умеющей работать только на себя. Пресс-конференция устраивается не для того, чтобы провести шоу, а для того, чтобы донести для общества и журналистов некоторую сумму идей. И конечно, я был заинтересован, чтобы президенту были заданы те вопросы, отвечая на которые он бы изложил те вещи, какие считает необходимым». Это — одна точка зрения. Рядом — точка зрения журналиста, непосредственного участника этих пресс-конференций.

«Редкие, но массовые пресс-конференции Ельцина тоже проходят по заведенной схеме. Пресс-служба обзванивает журналистов и либо предлагает свои вопросы, либо принимает заявки. Заявку могут удовлетворить, а могут и нет. Журналист из числа доверенных, нарушивший джентльменское соглашение и задавший "не тот" вопрос, опять же может перейти в разряд изгоев и лишиться не только права на бесплатные зарубежные поездки, но иногда и вообще доступа в Кремль. Добрая половина вопросов отдается иностранной прессе — как правило, они касаются внешнеполитической тематики и потому менее болезненны для президента».

(Коммерсант-daily. — 1995. — 23 марта.)

операций», и расшифровал это: «прессу обольщают и запугивают», чтобы все равно «добиться своего — представления администрации в нужном ракурсе». Суть ситуаций такого рода в свое время хорошо выразил государственный секретарь США Г. Киссинджер. Свою первую пресс-конференцию в этой должности он начал словами: «У кого есть вопросы... к моим ответам?»

Спин-мастер — инструмент работы с символическим миром, прежде всего, с миром новостей. Наиболее часто спин-мастер (*spin master*) или, иногда, еще и «спин-доктор» занят корректировкой освещения событий в средствах массовой информации после того, как информационное развитие приняло неблагоприятный характер. Само слово *spin* означает верчение, кружение. Теоретики PR трактуют это как информационное «перекручивание» событий, их представление в более благоприятном свете или просто как «раскручивание» человека или события. Иногда функцию спин-мастера определяют как менеджмент новостей. Такой менеджмент особенно значим в экстремальных ситуациях: война, забастовки и т. д. Бывают и кризисные обстоятельства мелкого политического значения. Например — ситуация, в которой «неправильно истолковано» выступление первого лица государства (точнее, оно было истолковано правильно, в соответствии со сказанным, но затем потребовалось отказаться от этой интерпретации). Б. Брюс определял это как «придание правильной линии» средствам массовой информации. Считается, что такие технологии нужны не только в ходе избирательных кампаний, но еще больше — в период между президентскими выборами, поскольку сила президента связана с общественной поддержкой проводимой им политики. Функция спин-мастера — одна из обязанностей PR-команды, заключающаяся в изменении

восприятия публикой события или изменении ожидания того, что может произойти. Подчеркнем: в политике необходимо постоянство реакций и не просто «рука на пульсе», а проведение активных действий в ответ на то или иное развитие событий.

Б. Брюс выделил два основных типа спин-мастера. Первый тип стремится организовать ожидания до наступления самого события (собственно «спин-мастер»). Второй тип занят исправлением ситуации после того, как событие получило неправильное освещение (скорее, именно «спин-доктор»). При более детальном рассмотрении, Д. Уоттс описал пять вариантов использования технологии спин-мастера:

1) до-спин — подготовка ожиданий перед самим событием;
2) после-спин — наведение блеска на уже происшедшее событие;
3) торнадо-спин — попытка отвлечения внимания, резкого перевода общественного интереса в совершенно иную сферу, далекую от происшедшего события;
4) контроль кризисов — менеджмент событий, выходящих из-под контроля, и особый контроль за их освещением, а также использование «событийных кризисов» для раскрутки;
5) минимизация ущерба — менеджмент тех событий и/или их освещения, которые уже не контролируются, с целью предотвращения дальнейшего ущерба.

Спин-мастер как **механизм управления новостями** играет важнейшую роль в технологии современного политического PR. Поскольку новости отражают внимание массового сознания общества к тому или иному вопросу, то менеджмент новостей — инструмент, позволяющий управлять сложнейшей сферой массового сознания.

Считается, что управлению подлежат две основные характеристики сферы новостей. Это отбор событий и придание той или иной значимости, того или иного смысла новостям. Можно заметить или не заметить событие. Можно усилить, а можно ослабить его значение. Происходящие события могут тормозиться, а могут ускоряться — например когда происходит «раскручивание» человека или события.

В общей схеме PR-воздействия, с учетом работы спин-мастера, цепочка задач выглядит следующим образом: 1) подготовка ожиданий события, 2) проведение самого события, 3) освещение события средствами радио и телевидения, 4) освещение события средствами печатной прессы, 5) организация комментариев к событию, 6) организация упоминаний события в списке аналогичных, 7) организация ссылок на событие в качестве подтверждения какой-либо тенденции. Все, что происходит после самого события, обобщается понятиями «резонансные явления», «информационное эхо» или «вторичный PR». Часто они создаются и осуществляются с помощью так называемых «суррогатных говорунов» (*surrogate speakers*) — аналитиков, экспертов, политологов. Все это относится к так называемому «продолжению жизни события». Известно, что любое, как позитивное, так и негативное, событие имеет определенный срок жизни в массовом сознании. Если

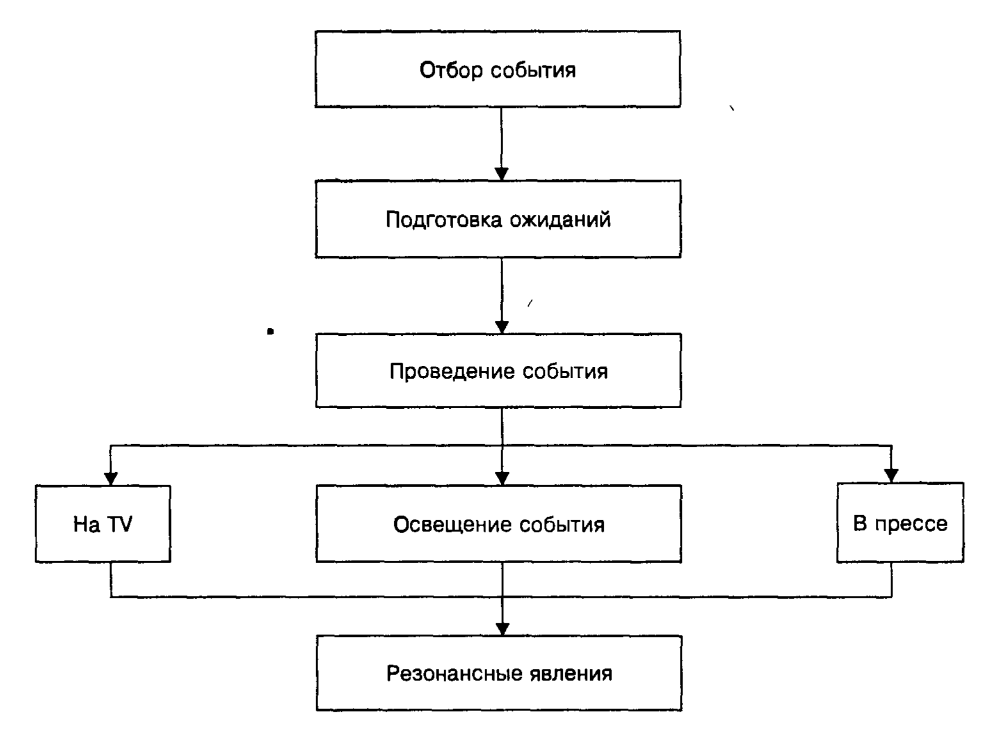


Рис. 15.3. Схема основных этапов работы спин-доктора

его не подпитывать новыми сообщениями, то через 7–10 дней оно полностью «выветривается» из сознания.

«Продолжение жизни события» вполне возможно с помощью специально сконструированного цикла прохождения новостей. Возможно и обратное — «торможение ситуации». Так, команда президента США Б. Клинтона в период «Моникагейта» выдала долго ожидаемую отрицательную информацию тогда, когда в печать попал целый ворох других документов из иного источника. То есть клинтоновцы уже ничего не теряли, но, создав ситуацию «перепроизводства компромата», они добились снижения интереса к нему. Если бы компрометирующие материалы появлялись по отдельности, это продолжило бы жизнь события. А так произошло наложение волн интереса, которые отчасти «погасили» друг друга.

В технологию спин-мастера входит также управление событиями. Отбираются те из них, которые наиболее выгодны для освещения. Пример такого управления событиями — составление программы встреч, выступлений поездок президента США в котором всегда принимает участие PR-команда американского президента. Расписание жизни лидера становится стратегией их действий. Время президента — их самый ценный товар. Функции спин-мастера включают не только планирование будущих событий, но и их расстановку в соответствии с заранее избранной стратегией. Таким образом, осуществляется наиболее выигрышное позиционирование политика в событийных рядах.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Интервью М.Тэтчер. Б. Брюс так описывал систему подготовки М. Тэтчер к сложному, с точки зрения ее пресс-секретаря Б. Ингхема, интервью: «Развязав все возникшие вопросы по другим проблемам и согласовав некоторые оборонные ходы по менее существенным проблемам, встреча завершилась в 11.30. Позднее Ингхем сел с премьер-министром, чтобы пройтись по основным проблемам вновь, и проверил подготовку к записи. Выступление премьер-министра было нервным (как всегда) сначала, но она хорошо разогрелась. Все вопросы, которые мы ожидали, были заданы, и она ответила на них, как было согласовано, быстро и энергично, не уходя слишком далеко от намеченной линии. Большая часть подготовки к интервью состоит в повышении уверенности у интервьюируемого, поскольку боязнь сюрпризов делает их нервными. Чем более предсказуем процесс, тем меньше напряжение. По мере прохождения интервью интервьюируемый понимает, что он руководит ситуацией, и его уверенность в себе расцветает. Миссис Тэтчер однажды была очень нервной перед появлением в одной из программ, но ее напряжение полностью исчезло, когда, к ее удивлению, она увидела все задаваемые вопросы на "доске для идиотов", поставленной за камерами».

(*Bruce B.* — Images of Power. How the Images Makers Shape Our Leaders. — London, 1992. — P. 166.)

Психология работы с прессой. PR практически ничего не может сделать сам. Его «руки» — это пресса. PR — это всего лишь руководство прессой, причем в демократических обществах это такое воздействие, которое сама пресса не должна ощущать. Иначе это будет воспринято как давление на свободную прессу, что неизбежно вызовет негативный эффект. Остается одно: интеллектуально переигрывать прессу, добиваясь того, чтобы она осуществляла ваши пожелания как собственные инициативы. Но для этого необходимо точно выстроить свои позитивные отношения с ней.

Д. Л. Вилкокс и Л. В. Ноулт рекомендуют для функционеров PR свод правил, основанных на анализе социальной психологии межпрофессиональных отношений.

1. Детально знайте «свои» средства массовой информации, их аудиторию, авторов и публикации: опасайтесь попасть мимо цели.
2. Сократите свои рассылки: многочисленные пресс-релизы дороги и неэффективны.
3. Используйте местную специфику: наиболее эффективные публикации обязательно связаны с конкретными, колоритными местными особенностями.
4. Распространяйте новостную информацию или, по крайней мере, имеющую понятный информационный повод: не рассылайте то, что не представляет интереса из-за отсутствия новости.
5. Пишите хорошо: новости должны быть изложены качественно и кратко.
6. Избегайте дешевых трюков: не посылайте подарков, чтобы привлечь внимание журналистов.
7. Думайте об экологии: большие объемы бумажных материалов наносят урон нашим лесам.

8. Будьте доступны: если вы отвечаете за связи с прессой, вы должны быть доступным для журналистов даже среди ночи. Ведущие корреспонденты и обозреватели должны знать ваши рабочие и домашние телефоны.
9. Возвращайтесь к проблемам: если обещали репортерам, что сообщите дополнительную информацию, обязательно сделайте это.
10. Отвечайте на телефонные звонки: журналисты не любят автоответчики.
11. Будьте искренни: давайте полную информацию, даже если она не совсем приятна для вас и вашего работодателя.
12. Всегда отвечайте на вопросы. Есть три вида принятых реакций: конкретный ответ по существу, или «Я не знаю, но перезвоню вам в течение часа», либо «Я знаю, но сейчас не могу сказать, потому что...»
13. Сохраняйте эксклюзивность: если вы дали какую-то информацию репортеру, не отдавайте ее еще кому-то.
14. Будьте справедливы: конкурирующие средства массовой информации заслуживают равных возможностей.
15. Помогайте фотографам: облегчайте им работу, собирая людей, предоставляя точные имена и названия должностей.
16. Объясняйте: давая журналистам материалы о вашей партии или политике, говорите и о том, как и почему принимаются те или иные решения.
17. Помните о сроках: информация должна поступать заранее, чтобы журналист успел написать и сдать статью в номер.
18. Хвалите хорошую работу: если журналист написал хорошую статью, пошлите ему благодарственное письмо.
19. Вежливо исправляйте ошибки: мелкие ошибки и неточности внимания не стоят, но существенные фактические ошибки требуют разговора с автором статьи.
20. Никогда не ругайтесь с прессой: даже если журналисты не правы, конфликт с ними всегда станет для вас, что называется, «себе дороже».

Выводы в виде конспекта

1. Современный мир все больше становится виртуальным: настолько возросла роль сознания людей, настолько сложными стали проблемы управления этим сознанием. Освоив предметный мир, человечество занялось познанием своей психики. Это происходит по объективным причинам: если раньше в центре внимания был производитель, то теперь — потребитель. Освоив массовое промышленное производство, человечество поняло: оно имеет смысл только тогда, когда есть потребители производимого товара. Если девизом XIX века было: «Производство!», то с середины XX века появился новый лозунг: «Потребление!» Особенно это касается политики: ведь это наиболее важный «товар», который «приобретают» люди. Политика строится на управлении сознанием.

Вот почему роль психолога в политике постоянно возрастает. Все более важным становится психологическое консультирование политика. Правда, почему-то это

занятие приобрело название «политического консультирования». В широком смысле политическое консультирование и есть консультирование деятельности политика с точки зрения оценки и прогноза тех психологических результатов, к которым она приведет. Деятельность политика включает как «внутреннюю», так и, в большей степени, «внешнюю», публичную сторону, связанную с воздействием на население. Компонентами политического консультирования являются аналитическая работа, а также прикладные сферы, такие, как политическая реклама, имиджмейкинг и PR. Политический консультант должен обладать развитыми адаптивными, коммуникативными и креативными качествами, а также умением формулировать.

2. Политическая реклама — это реклама политических партий (объединений), органов государственной власти, государственных и общественных организаций, а также принимающих участие в политической деятельности отдельных граждан; их действий, идей, программ и отношения к каким-либо организациям, событиям, гражданам, идеям. С психологической точки зрения политическая реклама — это система коммуникаций, призванных менять сознание и поведение людей в соответствии с политическими целями рекламодателя (политических партий, движений, лидеров). Стержнем политической рекламы считается, по аналогии с «уникальным торговым предложением», «уникальное политическое предложение».

Процесс создания политической рекламы обычно включает: 1) исследования «политического рынка», маркетинг, анализ электората; 2) разработку концепции или стратегии рекламной кампании; 3) выбор вида кампании по критериям направленности (целевая или тотальная), «географии», средствам и т. д.; 4) проведение самой кампании; 5) контроль и оценку результатов.

3. Одним из инструментов современной политической рекламы является нейролингвистическое программирование (NLP). Это своеобразный инструмент психологического воздействия, созданный на базе психотерапевтических техник. NLP используется как на индивидуальном (в работе с отдельным политиком), так и на массовом уровнях. В основе NLP лежат две идеи. Во-первых, метакоммуникация, передаваемая одновременно с обычной, буквальной коммуникацией: на фоне слов, звуков, картинок передается некий общий настрой, целевая идея, «код эффективного общения», «программирующие» сознание и поведение. Во-вторых, существуют лингвистические формулы, позволяющие внедрить в подсознание реципиентов те или иные установки, которые будут определять их поведение в конкретных ситуациях. Отдельные приемы NLP носят изощренный характер, часто похожи на «психологические уловки» и производят не вполне научное впечатление. Оно усиливается отсутствием четких статистических данных об эффективности NLP. Однако приверженцы данной техники объясняют это тем, что NLP является скорее искусством манипуляции, чем наукой.

4. Имиджмейкинг — в буквальном переводе означает «делание изображения, подобия, копии, мысленного образа, иконы, символа, образца». Имидж — воображаемый образ человека, группы, организации, события, процесса или явления, создаваемый профессиональными имиджмейкерами («творцами имиджей») в сознании аудитории. Имидж — не просто психический образ сознания как отражение реальности. Это специально моделируемое, целенаправленное, виртуальное

«отражение отражения», то есть отражение образа, уже созданного профессионалами на основе некоторой реальности. С психологической точки зрения основой имиджа является миф. Структура имиджа включает когнитивные, эмоциональные и побуждающие к действию компоненты. Процесс формирования имиджа имеет практически бесконечный характер: имидж непрерывно совершенствуется и корректируется в зависимости от изменения ситуации, реакции населения и т. д. Имидж политика формируется на основе двух групп данных. С одной стороны, это социологические и психологические исследования электората, его предпочтений и отвержения. С другой стороны, анализ личных качеств и особенностей политика, выделение качеств, соответствующих и несоответствующих предпочтениям населения. На основе изучения электората и политика строится базовая модель имиджа, которая, после согласования с политиком, реализуется, постоянно обновляясь и корректируясь. Такая модель включает: 1) внешние качества; 2) собственно политические параметры; 3) скрытые качества, обеспечивающие позитивное отношение к политику на подсознательном уровне.

5. Паблик рилейшнз (PR) — буквально, «отношения с общественностью». В изначальном понимании — специализированная деятельность соответствующих подразделений государственных, корпоративных, политических, общественных, экономических и других структур, направленная на установление взаимопонимания и доброжелательности между этими структурами и обществом. Это планируемые, продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью на основе максимально полной информированности. Поначалу PR играл ограниченную роль канала правдивого информирования о неизвестных публике сторонах деятельности людей или организаций. Со временем он превратился в особый инструмент организации коммуникативного пространства современного общества. Сегодняшний PR представляет собой, в первую очередь, средство психологической манипуляции сознанием и поведением людей через манипуляцию теми общественными структурами, которым люди доверяют, — прежде всего, средствами массовой информации.

Эффективный PR начинается с коммуникативного аудита. Это анализ уже существующих коммуникативных потоков на трех основных уровнях: 1) потоки внутри организации, 2) потоки из организации вовне, 3) потоки, в которых упоминается организация. Коммуникативный аудит отвечает на три вопроса: 1) кто (нас воспринимает положительно)? 2) что (привлекает наших сторонников)? 3) как (передать в ключевом сообщении нужные вам параметры)?

Наиболее эффективный инструмент современного PR — так называемый «спин-мастер» (мастер «раскрутки» или «перекручивания» информационных потоков). Сутью этой технологии является не просто «управление событиями» (точнее, их освещением) или «новостями», но и всем символическим миром, в котором живут люди и который формируется средствами массовой коммуникации. Известны два типа профессионалов в области таких технологий. Первый тип стремится организовать ожидания до наступления самого события (собственно «спин-мастер»). Второй тип занят исправлением ситуации после того, как событие получило неправильное освещение (скорее, именно «спин-доктор»).

Контрольные вопросы

1. Что такое политическое консультирование?
2. Какими качествами должен обладать политический консультант?
3. Что такое политическая реклама?
4. Что представляет собой «уникальное политическое предложение»?
5. Расскажите об особенностях антирекламы.
6. Что представляет собой нейролингвистическое программирование?
7. В чем сходство и различия индивидуального и массового NLP?
8. Расскажите об основных приемах NLP.
9. Дайте определение понятиям «имидж» и «имиджмейкинг».
10. Расскажите о психологической природе имиджа.
11. В чем особенности деятельности имиджмейкера?
12. Дайте определение и расскажите о разном понимании PR.
13. В чем заключается психологическая специфика PR?
14. Расскажите о функциях спин-мастера.

Рекомендуемая литература

1. *Антипов К. В., Баженов Ю. К.* Паблик рилейшнз. — М.: Дашков и Компания, 2002.

2. *Блэк С.* Public Relations. Что это такое? — М.: Новости, 1990.

3. *Гриндер Дж., Бэндлер Р.* Структура магии. — М.: Новости, 1995.

4. *Гульбинский Н., Сорокина Е.* «Краткий курс» для эффективных политиков. — М.: АВАНТИ, 1999.

5. *Ершов П. М.* Технология актерского искусства. — М.: ВТО, 1961.

6. *Ершов П. М.* Режиссура как практическая психология. — М.: Наука, 1972.

7. *Лукашев А. В., Пониделко А. В.* Анатомия демократии, или Черный PR как институт гражданского общества. — СПб.: Бизнес-Пресса, 2001.

8. *Ляпина Т. В.* Политическая реклама. — Киев: ВИРА-Р, 2000.

9. *Ольшанский Д. В.* Психология масс. — Москва: Питер, 2001.

10. *Ольшанский Д. В.* Политико-психологический словарь. — М.: Академический проект, 2002.

11. Политическое консультирование. — М.: Никколо М, 1999.

12. *Почепцов Г. Г.* Паблик рилейшнз для профессионалов. — М.: Рефл-бук, 2001.

13. *Якокка Ли.* Карьера менеджера. — М.: Новости, 1990.

14. *Berneys E. L.* The Later Years. Public Relations Insights 1956–1986. — Rhinebeck, 1986.

15. *Bruce B.* Images of Power. How the Images Makers Shape Our Leaders. — London: Pan books, 1992.

16. *Jefkins F.* Public Relations. — L.: Academia, 1992.

17. *Maltese J. A.* Spin Control. The White House Office of Communications and the Management of Presidential News. — N. Y.: Harper, 1992.

18. *Seitel F. P.* The Practice of Public Relations. — N. Y.: Norton, 1992.

Заключение

Вот и закончена книга. Мы рассмотрели основы политической психологии. В итоге выяснилось, что это — пока еще только основы основ. Целый ряд важных вопросов удалось только обозначить или затронуть. Более подробное изложение политико-психологических знаний потребовало бы значительно большего объема книги. Пока же, к сожалению, автору пришлось поневоле ограничивать себя. Однако будем надеяться, что это — временная трудность. Судя по всему, потребность в политико-психологической информации растет и будет расти дальше. В том числе и у реальных политиков.

Один из бывших помощников Л. И. Брежнева вспоминал: вскоре после прихода Л. И. Брежнева к власти, в конце 1964 года, в Кремле начали готовить доклад нового генерального секретаря ЦК КПСС на праздновании 50-летия победы в Великой Отечественной войне. По традиции члены высшего руководства партии и страны предоставляли свои материалы к этому докладу, высказывали разные предложения. И вот однажды помощник принес Л. И. Брежневу какие-то материалы, касающиеся переоценки роли И. В. Сталина в войне (до этого Сталин подвергался жесткой критике предыдущим руководством во главе с Н. С. Хрущевым). Л. И. Брежнев бегло просмотрел бумаги и отодвинул их в сторону со словами: «Отправьте автору, передайте спасибо». И пояснил специально для помощника, который достался ему по наследству и, естественно, еще мало знал привычки нового хозяина: «Теория — это не мой конек. У меня два сильных качества — организация и психология». Так, загибая пальцы, новый генсек учил молодого помощника. Причем он был абсолютно искренне уверен в том, что эти его слова — затаенная, но сущая правда.

Действительно, многие профессиональные политики совершенно уверены в том, что уж что-что, а человеческую психологию они знают хорошо. Наверное, в чем-то они правы. Чтобы пробиться на высшие посты, надо уметь ладить с людьми, лавировать между ними, угадывать желания вышестоящих и уметь управлять нижестоящими. И так — десятилетиями. За длительное время работы с людьми волей-неволей начнешь понимать человеческую психологию. Однако что это за психология? Обыденная психология человеческих слабостей, психология выживания в борьбе за власть внутри бюрократических структур.

Наверное, это тоже необходимо профессиональным политикам. Жизнь есть жизнь, и от реальности никуда не деться. Однако приходится сожалеть о том, что часто только это знание и воспринимается политиками как настоящая политическая психология. Вот почему в коридорах и кабинетах власти до сих пор в особой чести так называемые «серые кардиналы» и «политтехнологи» — специалисты по откровенно «серым» и, часто, «черным» технологиям. Имеет ли это отношение к науке под названием «политическая психология»?

Не будем изображать из себя белоручек и отрицать очевидное. Наука наукой, а практика — практикой. Только не надо их противопоставлять друг другу, пытаясь отделить «чистую» науку от «грязной» политической практики. Тут все едино, и все

это — политическая психология, в которой, как мы увидели, есть место и для заговоров, интриг, переворотов и путчей. Она должна учитывать самые разные факторы, в том числе и самые неожиданные.

Один из бывших членов высшего руководства экс-СССР, руководитель одной из советских республик, хорошо лично знавший в свое время Б. Н. Ельцина, обсуждал со мной проблему влияния на его психику известной операции аорто-коронарного шунтирования сердца, которая была проведена первому президенту России осенью 1996 года. Он рассуждал: «Я так понимаю, что в результате этой операции расширяется просвет ранее суженных сосудов. Врачи говорят, некоторых сосудов — аж в четыре раза. Значит, в четыре раза возрастет поток крови, которую будет перекачивать сердце. И этот учетверенный поток пойдет в ту же самую голову?! Я же давно знаю Ельцина. Тут не сердце оперировать надо, а именно голову». Понятно, что этот человек не был сторонником Б. Н. Ельцина — отсюда и тональность рассуждений. Но он был абсолютно прав в том, что реальная политическая психология обязана учитывать все — в том числе и состояние здоровья, включая движение потоков крови в организме.

Другое дело, что реальная политическая психология не имеет права ограничиваться только этим. Профессиональные политики обязаны знать не только слухи и сплетни, но и научные психологические основы той сферы деятельности, которой они занимаются. Хотим мы или не хотим, но времена Н. Макиавелли прошли. И хотя нынешние «государи» не прочь воспользоваться его советами и заповедями, им самим становится явно недостаточно только этого. Пример «сексуального скандала» с участием президента США Б. Клинтона показал: даже такой лихо закрученной политической интриги мало для того, чтобы отправить президента в отставку. Социологические опросы общественного мнения американцев свидетельствовали о том, что люди уже научились отделять личное от публичного. И прощать личные слабости такой публичной фигуре, какой является президент страны, если он эффективен в главном — в управлении страной. Это тоже реальная политическая психология — изменение сознания людей в восприятии политики.

Несмотря ни на что, в мире идет общий процесс: люди становятся умнее. Соответственно, должна развиваться и становиться умнее реальная политика. Без научного знания этого добиться трудно.

Все очевиднее становится то, что в политике мало сделать что-то «за кулисами» — надо уметь убедительно разъяснить это сделанное населению. Мало овладеть рычагами власти и управления — надо достичь согласия людей подчиняться вашей власти. И здесь без науки — уже просто не обойтись.

Сегодняшняя политическая психология пока еще иногда выглядит молодой и подчас слишком много обещающей, в буквальном смысле, наукой. Однако даже невооруженным глазом заметно, что она находится в процессе интенсивного развития. Это особенно отчетливо видно на примере нашей страны. Согласимся: еще пятнадцать лет назад само сочетание слов «политическая психология» было в диковинку. Десять лет назад его уже знали — но только специалисты. Однако уже пять лет назад политическая психология стала непременным атрибутом всех политических, особенно избирательных, кампаний. Без специалиста-психолога

немыслим сегодня штаб ни одного сколько-нибудь заметного российского политика, ни одной серьезной политической структуры или организации.

В университетах создаются кафедры политической психологии, и эта наука занимает все большее место в учебных курсах. По оценкам экспертов, если хотя бы 10% времени, которое ведущие политические психологи тратят на практическую политику, и 10% средств, которые платят профессиональные политики за политико-психологические консультации и услуги, будут направлены на развитие самой науки, темпы ее развития возрастут в несколько раз.

Не будем делать секрета из того, что пока еще современная политическая психология во многом эксплуатирует то, что было наработано в предшествующие исторические периоды. Она как бы «стрижет купоны» с тех заделов, которые были созданы ранее, приспосабливая уже известное к сегодняшней политике. Однако этот этап во многом уже исчерпал себя. Это особенно заметно в современной России с ее быстро меняющимися политическими процессами. Значит, на пороге новые открытия современной российской политической психологии. И новые книги на эту тему.

Наша наука крайне необходима и самой российской политике, и мировой политической психологии. Западный мир слишком привык жить стабильно. Соответственно, и западная политическая психология забыла, например, о том, что такое психология политических забастовок, или, скажем, психология политического кризиса. Из нее практически исчезли целые разделы, связанные с психологией поведения людей в критических ситуациях, — например, политическая психология масс. И здесь российские уроки могли бы быть полезными всему миру.

Современная политическая психология призвана решать три главные задачи. Во-первых, увидеть, описать и объяснить политико-психологический феномен, раскрыв его внутренние механизмы. Во-вторых, точно прогнозировать развитие политико-психологических явлений и процессов. Это не дело, когда лишь один-два научных центра в стране могут достаточно точно прогнозировать результаты президентских выборов с точностью до 1%, а другие выдают странные ошибки в 5 и более процентов. Это не дело, когда вся страна оказывается в шоке от неожиданных решений, принимаемых политиками, — к примеру, от «новогоднего подарка» в виде досрочной отставки президента Б. Н. Ельцина 31 декабря 1999 года.

Политика должна быть прогнозируемой — только тогда она станет управляемой. А это и есть третья, причем самая главная, задача политической психологии — управление политико-психологическими процессами на основе понимания и прогнозирования их развития. Политическая психология — одно из средств особого, психологического управления поведением людей. Это должны понимать и ученые, развивающие науку, и политики, пользующиеся ее знаниями.

Этому надо учить, и этому надо учиться. Дело, разумеется, не легкое. Как нелегка для прочтения вся эта книга. Но не нами сказано: политика — это не прогулка по Невскому проспекту. Соответственно, и ее изучение не может быть развлекательным чтением баек и анекдотов про политиков.

Всем, кто хочет серьезно заниматься политической психологией, можно дать несколько важных советов. Во-первых, надо изначально понимать, насколько сложное это дело. И теоретически, и, тем более, практически. Нобелевские премии

в политической психологии не присуждаются. И воспитать «идеального политика» еще никому не удалось. Однако стремиться к тому, чтобы политики понимали хотя бы психологические последствия своих действий и решений, необходимо. Как бы это не было сложно.

Во-вторых, надо быть реально готовым к тому, что далеко не все политико-психологические рекомендации идут на ура. Более того, далеко не все вообще принимаются. Политики — сложная публика. Они тоже всего лишь люди. Это значит, что их личные интересы далеко не всегда носят научно обоснованный характер и, тем более, далеко не всегда их мнения совпадают с рекомендациями, как должна строиться политика «на научной основе». И ничего тут не поделаешь: надо понимать, что политическая психология относится к группе «политической обслуги» реальной политики.

В-третьих, надо обязательно сочетать теорию с практикой, проверять научное знание на адекватность быстро меняющимся политическим ситуациям. Любая наука о людях является непрерывно развивающейся. Ведь люди совершают что-то, а потом изучают эти действия и их последствия для того, чтобы совершать что-то новое. И так далее, до бесконечности. Полностью можно изучить свойства какого-нибудь камня, который лежит себе мертвым грузом, и вода под него не течет. Впрочем, и камни с годами меняются. Тем более, все непрерывно меняется в тех явлениях и процессах, которые осуществляются самими людьми. Вот почему надо уметь быть гибким и пластичным. Возможно, главную опасность для политической психологии представляет догматизированное знание, пусть верное вообще, но не применимое к конкретной ситуации. Упрямый Джордано Бруно твердил: «А все-таки она вертится!» И пошел на костер инквизиции. Более гибкий Галилей вовремя засомневался: дескать, смотря с какой стороны посмотреть... И остался жив.

Именно в таком, ироничном разрезе часто вспоминают политические психологи эту общеизвестную историю. Однако за язвительностью стоят серьезные доводы. Декартов принцип сомнения — основа развития любого, особенно гуманитарного знания. В полной мере он применим и к политической психологии.

И наконец, последнее. Политический психолог должен быть по возможности честным. Хотя бы в меру. Хотя бы перед самим собой. Занятия политической психологией — достаточно ответственное дело. Очень часто политико-психологическое знание может стать непосредственно действующим политическим инструментом. Мы приводили примеры, методы и ситуации, когда наша наука может реально влиять на политику — а значит, на судьбы многих людей.